

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УКРАИНЫ

**ХАРЬКОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ГОРОДСКОГО ХОЗЯЙСТВА имени А. Н. БЕКЕТОВА**

**В. П. Решетило
Н. В. Можайкина
О. Ю. Егорова**

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

Харьков – ХНУГХ им. А. Н. Бекетова – 2016

УДК 330.1(075)
ББК 65.01я73-6
Р47

Авторы:

Решетило Валентина Петровна, д-р экон. наук, проф., зав. кафедры экономической теории Харьковского национального университета имени А. Н. Бекетова;

Можайкина Наталия Васильевна, канд. экон. наук, доц., доцент кафедры экономической теории Харьковского национального университета имени А. Н. Бекетова;

Егорова Ольга Юрьевна, канд. экон. наук, доц., доцент кафедры экономической теории Харьковского национального университета имени А. Н. Бекетова

Рецензенты:

Марченко О. С., д-р экон. наук, проф., зав. кафедры экономической теории Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого;

Тютюнникова С. В., д-р экон. наук, проф., зав. кафедры экономической теории и экономических методов управления Харьковского национального университета имени В. Н. Каразина

Рекомендовано к печати Ученым советом
Харьковского национального университета имени А. Н. Бекетова,
протокол № 2 от 29 октября 2015 г.

Решетило В. П.

Р47 Экономическая теория: учеб. пособие / В. П. Решетило, Н. В. Можайкина, О. Ю. Егорова; Харьков. нац. ун-т гор. хоз-ва им. А. Н. Бекетова. – Харьков : ХНУГХ им. А. Н. Бекетова, 2016. – 210 с.

В учебном пособии рассмотрены теоретические основы, закономерности и эволюционные этапы развития экономической теории, раскрываются основные проблемы функционирования рыночной экономики, микро- и макроэкономические аспекты её развития, роль экономики в обеспечении устойчивого развития страны, экономическая политика государства и её роль в обеспечении модернизации экономики и ускорении темпов экономического развития.

Рекомендовано для студентов неэкономических направлений подготовки всех форм обучения, а также магистров, аспирантов и всех кто интересуется проблемами экономического развития.

УДК 330.1(075)
ББК 65.01я73-6

© В. П. Решетило, Н. В. Можайкина,
О. Ю. Егорова, 2016
© ХНУГХ им. А. Н. Бекетова, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	6
Раздел 1 ОБЩИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА.....	7
1.1 Предмет, метод и функции экономической теории.....	7
1.1.1 Возникновение и развитие экономической теории.....	7
1.1.2 Предмет экономической теории, структура и эволюция его определения. Функции экономической теории.....	11
1.1.3 Методы экономического анализа. Экономические категории, законы и принципы.....	17
1.2 Общие основы экономического развития.....	21
1.2.1 Экономические потребности и производственные возможности общества.....	21
1.2.2 Экономическая система: понятие и основные типы.....	26
1.2.3 Собственность и ее роль в экономическом развитии общества.....	33
1.3 Производство, его факторы и эффективность.....	37
1.3.1 Сущность и структура общественного производства.....	37
1.3.2 Факторы производства и их взаимодействие.....	40
1.3.3 Экономическая эффективность общественного производства, ее показатели.....	42
1.3.4 Проблемы экономики природопользования.....	43
1.4 Формы организации общественного производства и его эволюция.....	44
1.4.1 Натуральное и товарное производство: сущность и типы.....	44
1.4.2 Экономические и неэкономические блага. Товар и его свойства.....	46
1.4.3 Закон стоимости и его функции.....	49
1.4.4 Сущность и функции денег. Законы денежного обращения.....	50
Раздел 2 МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ.....	56
2.1 Рыночное хозяйство как неотъемлемая составляющая товарного производства.....	56
2.1.1 Черты, функции, структура и инфраструктура рынка.....	56
2.1.2 Основные субъекты рыночной экономики.....	59
2.1.3 Государство как субъект рыночного хозяйства.....	60

2.2 Механизм функционирования рынка.....	66
2.2.1 Сущность спроса и факторы, которые его определяют.....	66
2.2.2 Потребительский выбор. Бюджетная линия. Кривая безразличия.....	69
2.2.3 Предложение: сущность и факторы, которые на него влияют.....	74
2.2.4 Взаимодействие спроса и предложения. Рыночное равновесие.....	76
2.2.5 Эластичность спроса и предложения.....	78
 2.3 Предприятие и предпринимательство в рыночной экономике.....	85
2.3.1 Предпринимательская деятельность, ее сущность и разнообразие организационных форм.....	85
2.3.2 Теория фирмы. Ресурсы фирмы. Капитал фирмы: сущность, структура, оборот и кругооборот.....	90
2.3.3 Производство и производственная функция.....	96
2.3.4 Издержки производства и прибыль.....	104
 2.4 Конкуренция и монополия в рыночной экономике.....	109
2.4.1 Конкуренция, ее сущность и основные функции в рыночной экономике.....	109
2.4.2 Вида экономической конкуренции.....	110
2.4.3 Монополия: причины возникновения, сущность и основные формы.....	112
2.4.4 Классификация рыночных структур.....	115
 Раздел 3 МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ УРОВЕНЬ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ.....	117
 3.1 Основные результаты и показатели макроэкономики.....	117
3.1.1 Национальное производство и воспроизводство: содержание, виды и пропорции.....	117
3.1.2 Основные макроэкономические показатели. Методика расчетов основных макроэкономических показателей.....	118
3.1.3 Формирование и распределение национального продукта.....	124
3.1.4 Совокупный спрос и совокупное предложение. Макроэкономическое равновесие.....	127
 3.2 Макроэкономическая нестабильность и экономический рост. Инфляция и безработица.....	139
3.2.1 Циклический характер развития экономики. Экономический цикл и его фазы. Классификация экономических циклов.....	139
3.2.2 Инфляция, ее сущность, причины, виды и социально-экономические последствия.....	142

3.2.3 Безработица, ее сущность, причины, виды, формы. Последствия влияния безработицы на экономику.....	146
3.2.4 Экономический рост: сущность, типы, факторы. Концепции и простейшие модели экономического роста.....	149
3.3 Основные направления государственного регулирования экономики.....	152
3.3.1 Финансовая система: необходимость, сущность, структура и функции финансов. Государственный бюджет, бюджетный дефицит и государственный долг.....	152
3.3.2 Налоговая система и налоговая политика.....	157
3.3.3 Денежно-кредитная система и факторы ее стабилизации.....	162
3.4 Формирование и закономерности развития мирового хозяйства.....	172
3.4.1 Международное разделение труда и интернационализация экономики как основа формирования мирового хозяйства.....	172
3.4.2 Основные формы международных экономических отношений. Торговый и платежный баланс страны.....	178
3.4.3 Глобализация экономики и общие цивилизационные проблемы человечества.....	186
3.4.4 Проблемы интеграции Украины в мировое хозяйство.....	189
Глоссарий.....	191
Список рекомендованных источников.....	207

ВВЕДЕНИЕ

Для формирования современного экономического мышления, подготовки специалистов нового поколения надо опираться на фундаментальные экономические знания, необходимые для понимания социально-экономических процессов, которые происходят как в стране, так и в мировой глобализированной экономике. Такие знания и призвана сформировать экономическая теория.

Экономическая теория принадлежит к тем дисциплинам, которые направлены на обеспечение экономической подготовки будущих бакалавров. Ее основная задача – предоставление знаний о базовых положениях современной экономической науки; формирование навыков использования инструментария экономического анализа; подготовка к изучению прикладных дисциплин, которые базируются на экономической теории.

Целью изучения курса «Экономическая теория» является также формирование у будущих специалистов логики экономического мышления и экономической культуры, обучение базовым методам познания и понимания, происходящих в обществе экономических процессов, формирование умений принимать обоснованные решения по поводу экономических проблем, связанных с их будущей практической деятельностью.

Потребность в глубоких экономических знаниях в настоящее время является очень актуальной. Экономическое положение сегодня меняется слишком быстро в условиях неопределенности, повышенного риска. Следовательно, постоянно приходится решать экономические задачи, имеющие большое значение для благосостояния и социального благополучия населения страны. Такие навыки приобретаются не сразу, формируются годами на прочном теоретическом фундаменте, на формирование которого и направлен представленный конспект лекций.

Конспект лекций «Экономическая теория» предназначен для студентов всех технических факультетов и специальностей. Он включает в себя три больших раздела: общие основы экономического анализа; микроэкономический аспект развития экономики; макроэкономический уровень хозяйствования. В первом разделе студенты получают представление о предмете и методе экономической теории, экономических потребностях и экономических ресурсах, собственности, типах экономических систем и формах организации общественного хозяйства. Во втором разделе студенты узнают о рыночном хозяйстве и механизме его функционирования, о принципах и видах предпринимательской деятельности, типах рыночных структур и механизме конкуренции. Третий раздел исследует макроэкономический уровень развития экономики, систему макроэкономических показателей, безработицу и инфляцию, циклический характер развития экономики, проблемы достижения высоких темпов экономического роста и эффективность государственной экономической политики.

Раздел 1 ОБЩИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

1.1 ПРЕДМЕТ, МЕТОД И ФУНКЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

1.1.1 Возникновение и развитие экономической теории

1.1.2 Предмет экономической теории, структура и эволюция его определения. Функции экономической теории

1.1.3 Методы экономического анализа. Экономические категории, законы и принципы

1.1.1 Возникновение и развитие экономической теории

Понятие «экономика» в современных условиях применяют в четырех значениях:

- 1) народное хозяйство определенной страны, группы стран или мировое хозяйство в целом;
- 2) сфера хозяйственной деятельности человека, в которой создаются, распределяются и потребляются жизненные блага;
- 3) экономическая наука, которая изучает разные экономические явления и процессы, которые происходят в обществе;
- 4) совокупность экономических отношений между людьми в сфере производства, распределения, обмена и потребления продукции, которые образуют определенную экономическую систему.

Экономика и экономическая теория находятся во взаимодействии и влияют друг на друга. **Экономика** существует объективно, то есть независимо от воли и сознания людей. **Экономическая теория** является явлением сознания людей, которое отображает действие объективных законов экономического жизни. Для того чтобы выявить эти законы, нужна наука, способная проникнуть в сущность экономической жизни, выяснить ее причинно-следственные связи и движущие силы. Этим и занимается экономическая теория.

Экономическая наука – это сфера умственной деятельности человека, функцией которой являются познания и систематизация объективных знаний о законах и принципах развития реальной экономической действительности.

Первые попытки теоретически осмыслить экономическое устройство общества известны еще из работ древних греческих и римских мыслителей (Ксенофонта, Аристотеля, Платона, Катона, Варрона, Сенеки), а также мыслителей Древнего Египта, Китая и Индии. Они исследовали проблемы ведения домашнего хозяйства, земледелия, торговли, богатства, налогов, денег и т.п.

Экономическая наука как система знаний о сущности экономических процессов и явлений начала формироваться лишь в XVI – XVII ст., когда рыночное хозяйство начало приобретать всеобщий характер.

Основные этапы развития экономической науки:

Меркантилизм (от итал. mercante – торговец, купец) (XVI – XVII ст.). Сторонники этой школы основным источником богатства считали сферу обращения, торговлю, а именно богатство отождествляли с накоплением металлических денег (золотых и серебряных). Это достигалось лишь в том случае, когда государство в сфере *экономики* проводило активную *политику*, защищая национальное производство и торговлю, то есть осуществляло политику **протекционизма** (от лат. protectio – заступничество, защита). Взгляды представителей этой школы отображали интересы торговой буржуазии в период первоначального накопления капитала и развития внешней торговли. *Представители:* А. Монкретьен, Т. Манн, У. Стаффорд, Ж.-Б. Кольбер, в России – А. Л. Ордын-Нащокин, И. И. Посошков, Петр I и др.

Постепенно с проникновением торгового капитала в сферу производства изменялись и взгляды идеологов буржуазии. Возникла научная школа физиократов.

Физиократы (от греческих «физио- и кратос- » – власть природы XVII – XVIII ст.). В отличие от меркантилистов они перенесли акценты исследования со сферы обращения непосредственно в сферу производства. Но источником богатства считали только труд в сельскохозяйственном производстве. Они утверждали, что промышленность, транспорт и торговля – непроизводительные (бесплодные) сферы, а труд людей в этих сферах только покрывает затраты на их существование и является непроизводительным для общества. *Представители:* Ф. Кенэ, П. Буагильбер, А. Тюрго, В. Мирабо.

Однако не только сельскохозяйственный труд может постоянно приумножать общественное богатство. Существуют и другие сферы производительного труда, что было обосновано в работах экономистов классической школы.

Классическая политическая экономия (XVII – XVIII ст.) возникла с развитием капитализма. *Ее основатели* У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо, концентрируют внимание на анализе экономических явлений и закономерностей развития всех сфер общественного производства, раскрывают экономическую природу богатства, капитала, доходов, кредита, обращения, механизма конкуренции. Именно они обосновали трудовую теорию стоимости, а рынок рассматривали как саморегулирующуюся систему.

Дальнейшее развитие классической экономической теории происходило по двум основным направлениями.

Марксизм (XIX – XX ст.) или политическая экономия труда. *Основатели* этого направления К. Маркс и Ф. Энгельс исследуют систему законов капиталистического общества с позиций рабочего класса. Продолжая изучение трудовой теории стоимости, они провели анализ развития форм стоимости, предложили свои концепции прибавочной стоимости, денег, производительности труда, воспроизводства, экономических кризисов, земельной ренты. Однако положения марксизма о негативной роли частной собственности и рынка, усилении эксплуатации и росте обнищания

трудящихся, о рабочей силе как единственном факторе формирования стоимости, преимуществах общественной собственности, неизбежности краха капитализма пока что не нашли практического подтверждения.

Маржинализм (от франц. *marginal* – предел, граница) (XIX ст.) – теория, которая объясняет экономические процессы и явления, исходя из универсальной концепции использования предельных, оптимальных («max» или «min») величин, которые характеризуют изменение одних явлений в связи с изменением других. Исследования маржиналистов основываются на таких категориях, как «предельная полезность», «предельная производительность», «предельные затраты» и др. Маржинализм использует количественный анализ, экономико-математические методы и модели, в основе которых лежат субъективно-психологические оценки экономических действий индивида. *Представители* маржинализма – К. Менгер, Ф. Визер, У. Джевонс, Л. Вальрас.

В современной экономической науке существуют разные направления, течения, школы, типология которых отличается как методами анализа, так и пониманием предмета и цели исследования. Концептуально отличаются и подходы к решению экономических проблем. Но это деление в значительной мере условно, поэтому всю совокупность современных течений и школ можно сгруппировать такие четыре основных направления: **неоклассицизм (монетаризм, неолиберализм), кейнсианство, институционализм, неоклассический синтез.**

Неоклассицизм исследует и развивает идеи классической политэкономии с учетом современных условий. Возражает против необходимости вмешательства государства в экономику, рассматривает рынок как саморегулирующуюся экономическую систему, способную самостоятельно установить равновесие между совокупным спросом и совокупным предложением. *Основатели теории* – А. Маршалл и А. Пигу, *последователи* – Л. Мизес, Ф. Хайек, М. Фридмен, А. Лаффер, Дж. Гилдер, Ф. Кейган и др.

Неоклассическое направление охватывает много разных концепций и школ: *монетаризм, неолиберализм, теорию общественного выбора, теорию рациональных ожиданий* и др. Особой популярностью пользуется концепция монетаризма, признанным теоретиком которой является американский экономист Милтон Фридмен. *Приверженцы* монетаризма: Ф. Найт, Дж. Стиглер, Ф. Кейган, А. Голдмен.

Монетаризм – теория, которая предлагает отказ от активного вмешательства государства в экономику и приписывает денежной массе, которая находится в обращении, роль определяющего фактора в формировании экономической конъюнктуры, развитии производства и изменении объемов валового внутреннего продукта (ВВП). По правилам монетаризма прирост денежной массы (монетарной базы) должен быть скоординирован с темпами роста товарной массы (ВВП), динамикой цен и скоростью обращения денег.

Неолиберализм – еще одно направление в экономической науке и практике управления хозяйственной деятельностью. Его представители отстаивают приоритетное значение свободы субъектов экономической

деятельности. Частное предпринимательство само способно вывести экономику из кризиса, обеспечить ее подъем и благосостояние населения. Государство должно обеспечивать условия для конкуренции и отказаться от лишней регламентации рынка. Одним из основоположников и главным теоретиком неолиберализма считается Фридрих фон Хайек (его известные работы – «Губительная самоуверенность» и «Дорога к рабству»). В своих работах он отстаивает принцип максимальной свободы человека.

Кейнсианство – одна из ведущих экономических теорий, которая обосновывает объективную необходимость активного вмешательства государства в регулирование рыночной экономики путем стимулирования совокупного спроса и инвестиций через проведение определенной кредитно-бюджетной политики. Основателем теории является выдающийся английский экономист Дж. Г. Кейнс. Кейнсианство возникло в 30-х годах XX ст. как ответ на необходимость преодоления Великой депрессии (1929 – 1933), которая поставила всю экономическую систему капитализма на грань полной катастрофы.

Идеи Дж. Г. Кейнса, изложенные в его главной работе "Общая теория занятости, процента и денег" (1936 г.), широко применялись ведущими странами мира в практике регулирования рыночной экономики, которые дали им возможность быстро преодолеть кризисные явления, достичь стабильных темпов экономического роста и динамического равновесия.

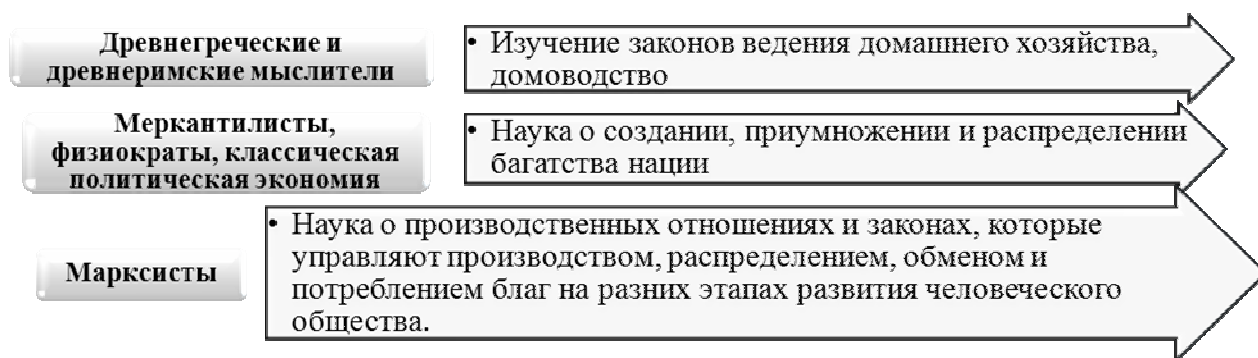
Приверженцы и последователи Кейнса (Дж. Робинсон, А. Хансен, Н. Калдор, Р. Лукас и др.) выступают за активное участие государства в структурной перестройке экономики, считают необходимым внедрение государственного антикризисного и антициклического регулирования, участия в перераспределении доходов и увеличении социальных выплат.

Институционализм, представителями которого являются Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Митчелл, Аж. Гелбрейт, Я. Тинберген, Г. Мюрдаль, Д. Норт и др., рассматривают экономику как систему, в которой отношения между хозяйствующими субъектами формируются под влиянием как экономических, так и правовых, политических, социологических и социально-психологических факторов. Объектами изучения для них являются «институты», под которыми они понимают государство, корпорации, профсоюзы, а также правовые, морально-этические нормы, обычаи, инстинкты и др.

Неоклассический синтез – обобщающая концепция, представители которой (Д. Хикс, Дж. Бьюкенен, П. Самуэльсон и др.) обосновывают принцип объединения рыночного и государственного регулирования экономических процессов, делают ударение на необходимости движения к смешанной экономике. Придерживаются принципа рационального синтеза неоклассического и кейнсианского направления экономической теории.

1.1.2 Предмет экономической теории, структура и эволюция его определения. Функции экономической теории

Предмет экономической теории чрезвычайно сложный и многогранный, равно как и сложная, многогранная и динамическая экономическая жизнедеятельность человека. Этим объясняется невозможность короткого и всеохватывающего определения предмета, которое было бы пригодным для всех этапов развития человеческого общества. Экономическая теория, изучая реальные экономические процессы, сама находится в постоянном поиске и развитии, предмет ее исследования меняется и уточняется. Эволюция представлений о предмете экономической теории приведена на рисунке 1.1.



Современные западные экономисты определяют экономическую теорию как науку о:

А. Маршалл	сфере индивидуальных и общественных действий людей, которые тесным образом связаны с созданием и использованием материальных основ качества жизни;
П. Самуэльсон	действиях людей в процессе выбора ограниченных ресурсов для производства разных товаров;
Е. Долан	деятельности людей в условиях ограниченности ресурсов;
Дж. Робинзон	изучении поведения людей в процессе альтернативного выбора между определенной целью и ограниченными способами ее реализации;
К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю	эффективном использовании ограниченных производственных ресурсов или управлении ими с целью достижения максимального удовлетворения потребностей

Рисунок 1.1 – Эволюция определений предмета экономической теории

Как видим, формирование предмета экономической теории представители традиционных школ связывали с приумножением богатства, экономическими законами, производственными отношениями между людьми, а

современные западные экономисты – с проблемами «редкости», «ограниченности ресурсов и эффективности их использования», «альтернативности выбора» и т.п. Такое разнообразие определений предмета экономической теории нельзя считать недостатком или слабостью науки. Оно является естественным явлением, поскольку отображает эволюцию изучения такого сложного и противоречивого социального объекта, которым является экономическая система. При этом ни одно из приведенных определений не может претендовать на полное, исчерпывающее раскрытие сущности исследуемого объекта. Каждая теория отражает определенную сторону, грань, срез проблемы, который исследуется, и, таким образом, вносит определенный вклад в экономическую науку.

Экономическая теория – динамическая наука, которая постоянно обогащается новыми знаниями, предмет ее исследования расширяется и уточняется. В современных условиях гуманизации, интеллектуализации, социализации общественной жизни и глобализации экономических процессов ее предметная сфера эволюционирует в направлении расширения и усложнения проблематики, привлечения к научному исследованию дополнительных пластов социально-экономических отношений, с учетом многомерности их взаимодействия и определения человека как центра экономической системы.

Парадигма современной отечественной экономической теории должна иметь еще и национально-историческую составляющую, которая предусматривает учет трансформационной специфичности национальной экономики, ее институциональных и воспроизведенных особенностей, а также национального экономического менталитета народа, исторических, культурных, демографических и других особенностей страны. Учет национально-экономической компоненты является важным условием глубокого понимания современных социально-экономических процессов, которые происходят в стране, научного прогнозирования тенденций их развития в перспективе.

Итак, развитие экономической теории происходит на основе интеграции ее разных направлений и школ, с превалированием синтезированных и комплексных подходов к исследованию социально-экономических процессов.

Не в противопоставлении, а во взаимообогащении и научном синтезе разных концепций и состоит синергизм эффекта общего труда ученых-экономистов, который дает возможность глубже раскрыть предмет экономической теории во всей его многогранности.

Обобщая сказанное, предмет экономической теории в политэкономическом аспекте можно определить следующим образом:

Экономическая теория – это наука, которая изучает законы развития экономических систем, а также деятельность экономических субъектов, направленную на эффективное хозяйствование в условиях ограниченных ресурсов с целью удовлетворения их безграничных потребностей.

Термин **«экономия»** ввели в обращение древнегреческие мыслители Ксенофонт и Аристотель. В переводе с греческого он буквально означает «законы ведения домашнего хозяйства», «домоводство» («ойкос» – дом, домашнее хозяйство; «номос» – учение, закон).

Термин «политическая экономия» впервые был применен французским меркантилистом Антуаном Монкретьеном в работе «Трактат политической экономии», написанной в 1615 г. С греческой «политикос» переводится как государственный, общественный. Итак, этот термин в сочетании со термином «экономия» означает *науку о законах ведения хозяйства в государстве, обществе*.

В экономической науке термин «политическая экономия» доминировал до конца XIX ст. – времени выхода (в 1890 г.) работы известного английского экономиста А. Маршалла «Принципы экономикс». **Экономикс** – это неоклассическое направление в экономической науке, которое имело своей целью синтезировать классическую политическую экономию и маржинализм.

В современных условиях в большинстве стран мира (особенно англо-американских) политическая экономия функционирует под названием «экономикс», в ряде других – как «экономическая теория» или как «политическая экономия». Эволюция терминов «экономия», «политическая экономия», «экономикс», «экономическая теория» объективно обусловлена развитием самой экономической науки и объекта ее изучения – экономической системы.

Экономическая теория в широком понимании включает такие разделы: *основы экономической теории (политэкономия); микроэкономика, мезоэкономика, макроэкономика, мегаэкономика* (рис. 1.2).



Рисунок 1.2 – Структура экономической теории

Основы экономической теории (политэкономия) – это фундаментальная, методологическая часть экономической науки, которая раскрывает сущность экономических категорий, законов и закономерностей

функционирования и развития экономических систем в разные исторические эпохи.

Микроэкономика изучает экономические процессы и поведение экономических субъектов первичного звена: домохозяйств, предприятий, фирм. Она анализирует рынки отдельных товаров, формирование затрат на их производство, прибыль, заработную плату, спрос и предложение на товары и др.

Макроэкономика изучает закономерности функционирования хозяйства в целом, то есть на уровне всей национальной экономики. Объектом ее исследования является валовой внутренний продукт, национальный доход, национальное богатство, уровень жизни населения, проблемы безработицы, инфляция и ее причины, денежное обращение, движение процентной ставки, налоговая политика, денежно – кредитная политика и др.

Мезоэкономика изучает отдельные области и подсистемы национальной экономики (развитие отдельных регионов и территорий, агропромышленный комплекс, военно-промышленный комплекс, торгово-промышленный комплекс, территориально-экономические комплексы, свободные экономические зоны и др.).

Мегаэкономика изучает закономерности функционирования и развития мировой экономики в целом, на глобальном уровне.

Заметим, что общая экономическая теория не является механической суммой ее составляющих. Все ее части находятся в неразрывном единстве и органической взаимосвязи, которая обеспечивает целостное восприятие экономики как самодостаточной и динамической системы, которая функционирует на национальном и общемировом уровнях.

Экономическая теория в зависимости от функциональной цели делится на *позитивную* и *нормативную экономическую теорию*.

Позитивная экономическая теория ставит целью всестороннее познание экономических процессов и явлений, раскрывает их взаимосвязи и взаимозависимости, которые предопределяются реальной действительностью. То есть она исследует экономическую действительность и отвечает на вопрос: *какая она есть?*

Нормативная экономическая теория выясняет объективные процессы, дает им оценку, строит заключения и разрабатывает рекомендации относительно усовершенствования экономической системы, перехода ее на высшую степень развития, отвечая на вопрос: *как должно быть?*

В процессе становления и развития экономической теории как науки были сформированы ее основные функции (рис. 1.3): **познавательная, методологическая, практическая, прогностическая, воспитательная.**

Познавательная функция реализуется через исследование сущности экономических процессов и явлений. Раскрывая и формулируя экономические категории и законы, экономическая теория тем самым обогащает знания людей, приумножает интеллектуальный потенциал общества, расширяет научное мировоззрение, содействует научному прогнозированию будущего экономического развития общества.

Методологическая функция заключается в том, что экономическая теория выступает теоретико-методологической базой для целой системы прикладных экономических наук, поскольку раскрывает основные базовые понятия, экономические законы, категории, принципы хозяйствования, которые реализуются во всех областях и сферах людской деятельности.



Рисунок 1.3 – Функции экономической теории

Практическая функция экономической теории сводится к научному обоснованию экономической политики государства, разработки рекомендаций относительно применения принципов и методов рационального хозяйствования.

Экономическая политика – это целостная система мер государства, направленных на развитие национальной экономики в интересах всех социальных групп общества. Она должна определять оптимальные варианты решения экономических проблем.

Между экономической теорией и практикой существует тесная взаимосвязь (рис. 1.4). Любая теория без обратной связи с практикой теряет ценность и смысл.

Практика формирует заказ на теоретические исследования, дает материал для научного анализа и окончательно оценивает жизнеспособность любой теории. Практика – критерий истины экономических знаний. Она ведет к знанию, знание – к прогнозированию, прогнозирование – к рациональным действиям, действие – к усовершенствованию практики. Такой цикл связей постоянно повторяется, каждый раз поднимаясь на высший уровень.

Прогностическая функция экономической теории реализуется в разработке научных основ прогнозирования перспектив социально-экономического развития в будущем. В сущности, она сводится к разработке прогнозов, долгосрочных программ развития общественного производства с учетом будущих ресурсов и возможных конечных результатов.

Воспитательная функция – состоит в формировании у граждан экономической культуры, логики современного рыночного экономического мышления, которые обеспечивают целостное представление о функционировании экономики на национальном и общемировом уровнях и дают им возможность выработать грамотное хозяйственное поведение в условиях рыночной системы. Она воспитывает в них осознание того, что достичь профессиональных успехов и высшего жизненного уровня можно только овладев глубокими знаниями, в результате настойчивой работы, проявляя предприимчивость и инициативность в принятии и обосновании решения, способность брать на себя ответственность за свои хозяйственные действия в условиях конкуренции.

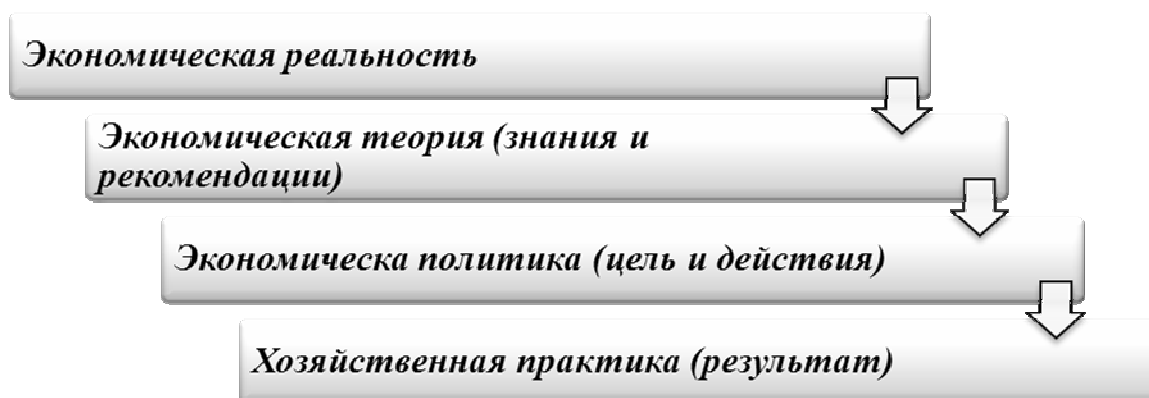


Рисунок 1.4 – Взаимосвязь экономической теории и хозяйственной практики

Экономическое мышление – это совокупность взглядов, представлений и суждений человека о реальной экономической действительности, которые определяют хозяйственное поведение.

Существует два вида экономического мышления: *обыденное* и *научное*.

Обыденное мышление – поверхностное, одностороннее и бессистемное восприятие человеком реальных экономических процессов, на основании чего он делает субъективные, временами ошибочные выводы и суждения относительно экономических проблем.

Научное мышление – всестороннее и глубокое познание человеком экономической действительности на основе использования научных методов исследования, которое позволяет раскрыть сущность экономических процессов, объективно оценить их общественную значимость и прогнозировать тенденции развития в будущем.

Этапы формирования научного экономического мышления:

- наблюдение и отображение в сознании человека реальной действительности;
- обработка и осмысления полученной экономической информации и формирование на этой основе научных понятий, категорий и законов экономического развития;
- реализация, внедрение человеком полученных экономических знаний в своей хозяйственной деятельности.

1.1.3 Методы экономического анализа. Экономические категории, законы и принципы

Экономическая теория использует широкий спектр приемов и способов исследования своего предмета, которые и определяют содержание ее *методов*.

Методы экономической теории – это совокупность приемов, способов и принципов, с помощью которых исследуются категории и законы функционирования и развития экономических систем.

Экономическая теория применяет как *общенаучные*, так и *специфические* для данной науки методы познания экономических явлений и процессов (рис. 1.5).

Диалектика – это общий для всех наук метод познания, в том числе для экономической теории. Она базируется на использовании законов и принципов философии, обоснованных выдающимся немецким философом Г. Гегелем. Сущность диалектического метода состоит в познании экономических явлений и процессов в их взаимосвязи и взаимозависимости, в их непрерывном развитии, в понимании того, что накопление количественных изменений предопределяет изменения качественного состояния системы, что источником развития является единство и борьба противоположностей.

Научная абстракция как метод познания состоит в углубленном познании реальных экономических процессов путем выделения основных, наиболее устойчивых сторон определенного явления, освобожденных (абстрагированных) от всего случайного, несущественного. Результатами применения метода научной абстракции является формирование понятий, экономических категорий, выявление и формирование экономических законов.

Анализ и синтез как методы исследования применяются в единстве двух составляющих. При *анализе* объект исследования раскладывается на составные части, каждая из которых изучается отдельно; *при синтезе* происходит объединения изученных элементов, сторон объекта в единое целое с учетом взаимосвязей между ними.

Индукция и дедукция. Индукция – это метод познания от частного к общему, от познания низшей ступени к познанию высшей ступени. Дедукция – метод познания от общего к частному.

Исторический и логический методы используются экономической теорией для исследования процессов в единстве. *Исторический метод* изучает эти процессы в той исторической последовательности, в которой они возникали, развивались и менялись в истории. *Логический метод* исследует экономические процессы в их логической последовательности, двигаясь от простого к сложному, освобождаясь при этом от исторических случайностей, зигзагов и подробностей.

Экономическое моделирование – это формализованное описание и количественное выражение экономических процессов и явлений (с помощью математики и эконометрики), структура которого абстрактно воссоздает реальную картину экономической жизни. Экономические модели (макро- и

микроэкономические; абстрактно-теоретические и конкретно-экономические; статические и динамические; графические, математические, компьютерные) дают возможность наглядно и глубже исследовать основные черты и закономерности развития реального объекта познания.



Рисунок 1.5 – Основные методы экономической теории

Экономический эксперимент – искусственное воспроизведение экономических процессов и явлений с целью изучения их при оптимально благоприятных условиях. Экономический эксперимент дает возможность на практике проверить обоснованность научных гипотез и рекомендаций, чтобы предупредить ошибки и провалы в экономической политике государства.

Экономическая теория, познавая объективную экономическую реальность, открывает и формулирует экономические категории, законы и принципы.

Экономические принципы – теоретические обобщения, которые содержат определенные предположения, отображающие общие тенденции развития экономической системы. Под принципами любой науки понимают ее базовые положения, подходы, взгляды, на основе которых строятся все основополагающие категории данной науки.

Экономические категории – это абстрактные, логические, теоретические понятия, которые в обобщенном виде выражают сущностные свойства экономических явлений и процессов. Например: товар, собственность, капитал, прибыль, рынок, спрос, заработная плата, рабочая сила и др.

Экономические законы отражают характерные, устойчивые, постоянно повторяющиеся причинно-следственные взаимосвязи и взаимозависимости между экономическими процессами и явлениями. Законы выражают сущность экономических отношений.

Экономические законы в своей совокупности создают *систему экономических законов* (рис. 1.6), которая включает в себя **всеобщие, общие, специфические и стадийные законы**.

Познание и использование экономических законов имеет следующие формы:

- **научная**, когда люди, познав и раскрыв сущность экономических законов, используют их сознательно, а следовательно, более эффективно в своей экономической деятельности;

- **эмпирическая**, когда люди, не зная сущности экономических законов, используют их бессознательно, интуитивно в своей практической деятельности.

Общие свойства экономических законов и законов природы заключаются в том, что они имеют объективный характер, то есть не зависят от воли и сознания людей.

Отличия экономических законов заключаются в том, что они являются законами хозяйственной деятельности людей и вне ее не существуют, и имеют исторический характер.

Отличия законов природы заключаются в том, что они могут действовать вне человеческого общества (например, закон всемирного тяготения); действуют всегда; их открытие и использования происходит относительно спокойно, не вызывая существенных социально-экономических разногласий.

Уровни использования экономических законов:

1. **Научно-теоретический**. На основе результатов научного анализа экономических процессов и явлений приоткрываются и формулируются экономические законы, дается их толкование и создаются концепции развития экономики.

2. **Государственно-управленческий**. Государственная власть, опираясь на законы и концепции экономической теории, разрабатывает соответствующие правовые законы и положения, определяет программы экономического развития, формы и средства их выполнения.

3. **Хозяйственно-практический**. Использование экономических законов в практике хозяйствования экономических субъектов.

Экономическая теория является фундаментальной базой, теоретическим ядром целого комплекса других экономических наук: *отраслевых* (экономика промышленности, сельского хозяйства, строительства, торговли); *межотраслевых* (демография, теория управления, экономика природопользования); *функциональных* (финансы, кредит, прогнозирование, маркетинг, менеджмент); *историко-экономических* (экономическая история, история экономической мысли); *социально-политических* (философия, социология, психология, право); *информационно-аналитических* (статистика, информатика, анализ хозяйственной деятельности).

Экономическая теория исследует природу, глубинную сущность экономических явлений и процессов, базисные социально-экономические отношения и хозяйственное поведение людей в определенной экономической системе. Результатом этих исследований является раскрытие экономических понятий, категорий и законов, которые характеризуют фундаментальные основы экономического бытия. Специальные экономические науки, опираясь на базисные положения экономической теории, разрабатывают систему методов и правил практического использования экономических категорий и законов в той или другой конкретной сфере хозяйственной деятельности. Из совокупностей экономических категорий и законов экономическая теория формирует единый категориально-понятийный аппарат, своеобразный «экономический язык», которая интегрирует экономические науки и предотвращает неоднозначное толкование экономических категорий и понятий в разных дисциплинах.

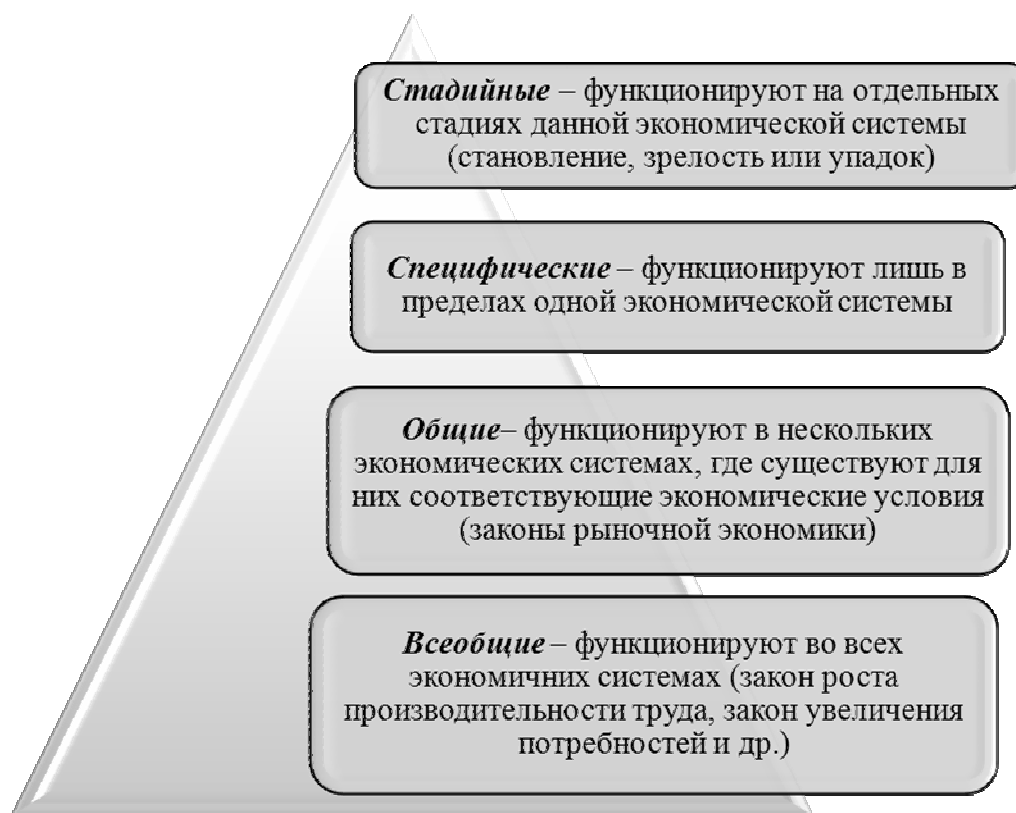


Рисунок 1.6 – Система экономических законов

Выступая методологической базой для конкретных экономических наук, экономическая теория должна, вместе с тем, в полном объеме учитывать знания, приобретенные в процессе повседневной хозяйственной деятельности.

Только опираясь на знание конкретных экономических наук и объединяя их со знаниями социологии, философии, политологии, права, истории и т.п., экономическая теория способная объективно осветить суть и закономерности развития экономических систем.

1.2 ОБЩИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

1.2.1 Экономические потребности и производственные возможности общества

1.2.2 Экономическая система: понятие и основные типы

1.2.3 Собственность и ее роль в экономическом развитии общества

1.2.1 Экономические потребности и производственные возможности общества

Потребности как определяющий фактор целенаправленного поведения экономических субъектов являются одной из фундаментальных категорий экономической науки.

Потребность – это нужда в чем-либо объективно необходимом для поддержки жизнедеятельности и развития человека, коллектива, нации, общества в целом; внутренний возбудитель активности.

В обобщенном виде выделяют:

- ***биологические потребности***, обусловленные существованием и развитием человека как биологического существа (пища, одежда, жилье и т.п.);
- ***социальные потребности***, обусловленные социальной (общественной) природой человека (общение, общественное признание, самореализация и т.п.);
- ***духовные потребности*** (творчество, самосовершенствование, самовыражение и т.п.).

По критерию сущности потребностей и иерархичности взаимосвязей между ними различают модели Ф. Герцберга, А. Маслоу, К. Алдерфера (рис. 1.7).

Несмотря на определенные отличия, все три модели выделяют потребности сравнительно низшего уровня (первичные) и потребности высшего уровня (вторичные).

Согласно приведенной иерархии потребностей, высшие запросы человека не выходят на первый план до тех пор, пока не будут удовлетворены первичные потребности. Удовлетворение первичных потребностей порождает желание удовлетворить следующие по весомости (вторичные) потребности, которые становятся движущей силой сознательной деятельности.

Средства удовлетворения человеческих потребностей называются ***благами***.

Различают следующие блага:

- ***невещественные*** (солнечный свет, здоровье, общение, знание) и ***вещественные*** (дары природы, а также продукты труда: пища, одежда, жилье и т.п.);
- ***неэкономические*** (даны от природы в готовом виде) и ***экономические*** (которые необходимо специально произвести из имеющихся ресурсов).

Экономические потребности – это потребности в экономических благах.

С одной стороны, непрерывный экономический прогресс общества неизбежно предопределяет как количественный, так и качественный рост

потребностей. С другой стороны, возникновение новых потребностей сопровождается постоянным приумножением, обогащением и усложнением их структуры. Стремление удовлетворить возрастающие потребности является побудительным мотивом усовершенствования экономической деятельности, наращивания производства экономических благ и улучшения их качественных характеристик.



Рисунок 1.7 – Модели иерархии человеческих потребностей

Носителями экономических благ выступают разнообразные товары и услуги. В их совокупности различают:

- **потребительские блага** (товары и услуги, предназначенные для непосредственного удовлетворения человеческих нужд) и **производственные блага** (товары и услуги, предназначенные для производства потребительских благ);
- **материальные блага** (товары и услуги сферы материального производства) и **нематериальные блага** (создаются в сфере нематериального производства);
- **текущие блага** (находятся в непосредственном пользовании экономических субъектов) и **будущие блага** (товары и услуги, которыми экономические субъекты смогут воспользоваться в будущем) и т.п.

Всестороннее комплексное изучение системы экономических потребностей предопределяет необходимость их классификации.

Классификация экономических потребностей

1. По характеру возникновения:

– *первичные* (базовые), связанные с существованием человека: пища, одежда, безопасность, жилье и т.п.;

– *вторичные*, возникновение и изменение которых обусловлено развитием цивилизации: модная одежда, комфортное жилье, информация и др.

2. По средствами удовлетворения:

– *материальные* (потребность в материальных благах);

– *нематериальные* (духовные потребности).

3. По насыщенности удовлетворения:

– *первоочередные* (предметы первой необходимости);

– *второстепенные* (предметы роскоши).

4. По возможности удовлетворения:

– *удовлетворенные* (имеют четкую границу и возможность полного удовлетворения);

– *неудовлетворенные* (не могут быть удовлетворены полностью, не имеют границ насыщения).

5. По участию в воспроизводственном процессе:

– *производственные* (потребность в средствах производства);

– *непроизводственные* (потребность в потребительских благах).

6. По субъектам проявления:

– *личные* (возникают и развиваются в процессе жизнедеятельности индивида);

– *коллективные, групповые* (потребности группы людей, коллектива);

– *общественные* (потребности функционирования и развития общества в целом).

7. По количественной наполненности и мере реализации:

– *абсолютные* (перспективные потребности, которые имеют абстрактный характер и являются ориентиром экономического развития);

– *действительные* (формируются в зависимости от достигнутого уровня производства и является общественной нормой для определенного периода);

– *платежеспособные* (определяются платежеспособным спросом);

– *фактические* (удовлетворяются имеющимися товарами и услугами).

Система экономических потребностей является сложной и постоянно развивается. Структура потребностей, их объем, способ и уровень удовлетворения непрерывно меняются: модифицируются, усложняются, совершенствуются в процессе исторического развития человеческой цивилизации.

Самым важным признаком потребностей является их динамический, постоянно возрастающий характер. Рост и развитие потребностей всегда опережает возможности производства и не совпадает с уровнем фактического потребления, которое нашло отражение в экономическом **законе возрастания потребностей**.

Всеобщий экономический закон возрастания потребностей отображает внутренне необходимые, существенные и устойчивые связи между производством и потреблением, потребностями и существующими возможностями их удовлетворения. Согласно этому **всеобщему закону непрерывное развитие потребностей является движущей силой экономического и духовного прогресса человечества, которое, в свою очередь, стимулирует появление все более новых и новых потребностей.**

Стремление удовлетворить постоянно возрастающие потребности, наталкивается на относительную **ограниченность ресурсов**. Решение противоречия между ростом и безграничностью потребностей и ограниченностью ресурсов порождает **проблему выбора** и определяет цель экономической деятельности.

Выбор осуществляется исходя из ответов на следующие вопросы:

1. Какие блага, какого качества и в каком количестве производить?
2. Какие ресурсы и технологии использовать для производства благ?
3. Кому достанутся произведенные блага, и в каком количестве?

Выявление путей наилучшего применения ограниченных ресурсов с целью максимально возможного удовлетворения безграничных потребностей связано с постоянной оценкой и отбором альтернативных вариантов с целью повышения эффективности экономики.

Экономическими называются ограниченные ресурсы, альтернативное использование которых позволяет получать разные по эффективности результаты.

Графически ограниченность ресурсов анализируется с помощью **кривой производственных возможностей** (КПВ) (рис. 1.8). КПВ – это множество точек, которые представляют разные комбинации одновременного производства двух альтернативных товаров при полном использовании ограниченных ресурсов.

Если по осям координат расположить объемы производства товаров А и В, то КПВ будет представлять собой выпуклую кривую с негативным наклоном, что отвечает закону роста альтернативных издержек.

Закон роста альтернативных (вмененных) издержек подчеркивает: каждая дополнительная единица производства одного товара (А) ведет ко все меньшему производству другого товара (В). Точка С на линии КПВ отражает ситуацию полного использования ресурсов. При неполном использовании ресурсов точка D производства товаров А и В будет находиться ниже КПВ, а недостижимый уровень общего производства при дефиците ресурсов будет характеризоваться точкой Е выше КПВ.

Сдвиг КПВ в правую сторону означает экономический рост при следующих ресурсных предпосылках:

- 1) увеличение объемов национальных ресурсов;
- 2) более эффективное использование имеющихся национальных ресурсов;
- 3) импорт ресурсов.

Понимание природы все возрастающих потребностей потребителей одновременно с решением задачи рационального использования ограниченных ресурсов становится решающей предпосылкой как эффективности национальной экономики, так и успеха предпринимательской деятельности. Современный бизнес невозможен без владения четкой информацией относительно качественных параметров, объема и динамики потребностей, их прогнозирования, а также активного влияния на формирование объемов и структуры потребления.

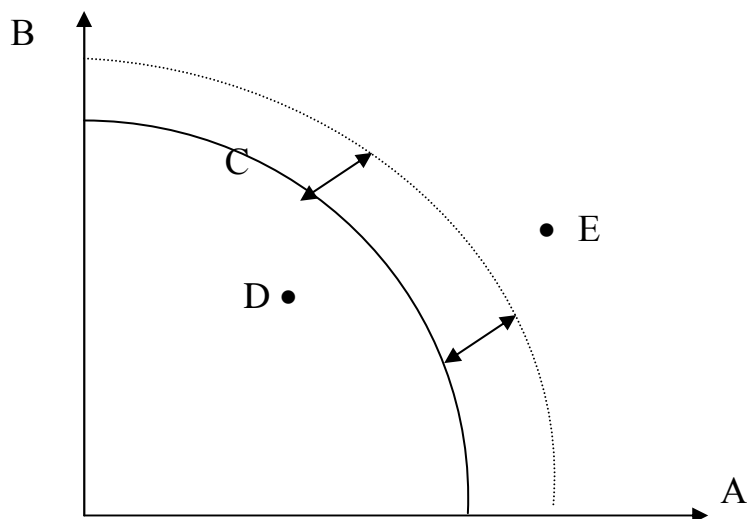


Рисунок 1.8 – Кривая производственных возможностей

В реальной действительности потребности приобретают конкретную форму интересов.

Интерес (от лат. *interesse* – иметь важное значение) – **форма проявления потребности, осознанное стремление человека к ее удовлетворению.**

Экономические интересы являются сущностной характеристикой движущих сил формирования и развития экономических субъектов.

Экономические интересы – это объективные побудительные мотивы к хозяйственной деятельности.

Субъектами экономических интересов выступают отдельные индивиды, семьи, домохозяйства, коллективы, группы людей, государство, общество в целом.

Объекты экономических интересов – это экономические блага (товары, услуги, информация и т.п.).

Экономические интересы являются формой проявления экономических потребностей, отражают определенный уровень и динамику их удовлетворения, побуждают экономических субъектов к деятельности.

Взаимодействие потребностей и интересов экономических субъектов выступает в качестве *движущих сил экономического развития* (рис. 1.9).



Рисунок 1.9 – Потребности и интересы как источник активности экономических субъектов

Потребности в сознании человека превращаются в интерес или мотив побудительного целевого действия. Побуждение экономических субъектов к определенным действиям порождает конкретный результат в виде удовлетворения, частичного удовлетворения или неудовлетворения потребности, образуя, таким образом, логическую цепочку активной деятельности.

Итак, противоречивое взаимодействие производства и потребления, интересов и потребностей является движущей силой социально-экономического развития.

1.2.2 Экономическая система: понятие и основные типы

Социально-экономическое развитие человеческого общества – это постепенное его движение от менее развитых общественных форм к более развитым.

Историю социально-экономического развития можно представить в виде отдельных периодов. Существуют разные подходы к периодизации, в зависимости от того, какой критерий используется в ее основе. Самое большое распространение приобрели формационный и цивилизационный подходы к пониманию периодизации процесса экономического развития человеческого общества.

Формационный подход был разработан К. Марксом и его последователями. Суть его заключается в том, что производительные силы общества в совокупности с производственными отношениями составляют определенный способ производства, а способ производства в сочетании с политической надстройкой общества составляют социально-экономическую формацию.

Формационный подход исходит из того, что решающая роль в общественном развитии принадлежит процессу производства и отношениям собственности (именно собственность определяет способ соединения работника со средствами производства), а его главной движущей силой является противоречие между производительными силами и производственными отношениями.

Формационный подход предполагает, что развитие человеческого общества происходит как последовательная смена одного способа производства другим. К способам производства относятся *первобытнообщинный, рабовладельческий, феодальный, капиталистический и коммунистический*.

Цивилизационный подход рассматривает эволюцию как изменение цивилизаций.

Цивилизация – исторически конкретное состояние общества, которое характеризуется достигнутым уровнем производительных сил, особой формой производства и соответствующей духовной культурой людей.

Американский экономист У. Ростоу выдвинул теорию "стадий роста", в которой выделил пять стадий экономического развития:

- традиционное общество;
- переходное общество;
- стадия сдвига;
- стадия зрелости;
- стадия высокого уровня массового потребления.

Основой этой теории является технократический подход к периодизации истории человечества, признание приоритетности развития техники.

Американский ученый Л. Г. Морган выделял три этапа в развитии человеческой истории:

- эпоха дикости (охотничье хозяйство);
- эпоха варварства (скотоводство);
- эпоха цивилизации.

Эпоха цивилизации, в свою очередь, классифицируется поэтапно в горизонтальном и вертикальном аспектах.

Горизонтальный аспект характеризует сосуществование и взаимодействие неоднородных по своему смыслу локальных цивилизаций отдельных стран и народов, которые развивались в исторически определенные периоды времени.

По горизонтали выделяют следующие цивилизации: Древнегреческая, Древнеримская, Византийская, Азиатская, Европейская и другие.

Вертикальный аспект отражает развитие цивилизации в широком понимании этого слова: историческую эволюцию общества, его постепенное развитие от одной степени зрелости к другой – более высокой. Ему присуща логика всемирного общественно-исторического прогресса человечества.

По вертикали выделяют следующие цивилизации:

- аграрная цивилизация;
- индустриальная цивилизация;
- постиндустриальная цивилизация.

Современная зарубежная экономическая наука, используя критерий «степень индустриального развития общества», выделяет три стадии индустриальной цивилизации: доиндустриальное общество; индустриальное общество; постиндустриальное общество.

Доиндустриальное общество (аграрная цивилизация) основано на натуральном хозяйстве и ручном труде. Здесь отсутствуют массовое производство и доминирует сельское хозяйство, главную роль в обществе играют собственники земли. Оно существовало до конца XVII ст., то есть до периода промышленной революции. Эта модель все еще характерна для некоторых стран африканского континента.

Индустриальная цивилизация (общество) формируется в ситуации доминирования тяжелой промышленности и машиностроения в экономике страны, основанной на крупном машинном производстве, когда ведущую роль играет крупное механизированное промышленное производство, а власть в обществе принадлежит собственникам капитала. Эту модель экономического развития ведущие страны мира прошли еще в начале XX ст., но она является доминирующей для Украины и большинства постсоветских государств.

В *постиндустриальной цивилизации* (информационное общество) основная роль принадлежит наукоемким, высокотехнологичным производствам, науке, информации, сфере услуг. Ведущие позиции занимают владельцы информации. Здесь доминирует принципиально новый вид техники и технологий, информатика, компьютеризация, автоматизация и роботизация всех сфер экономики и управления. Постиндустриальная цивилизация *характерная* для экономически развитых стран и охватывает лишь 16%-20% населения мира. Ее характерными особенностями являются: интенсивный тип воспроизводства, высокий уровень наукоемкости производства, ресурсосберегающий тип технического прогресса, увеличение удельного веса сферы нематериального производства, увеличение роли высококвалифицированного труда, прежде всего, роли научных работников, рост инвестиций в человеческий капитал, увеличение роли социального фактора в развитии экономики.

Другие современные исследования развития общества определяют следующие семь цивилизаций:

1. Неолитическая – 7-4 тысячелетие до н.э.
2. Восточнорабовладельческая – 3-1 тысячелетие до н.э.
3. Античная — VII ст. до н.э. – VI ст. н.э.
4. Раннефеодальная – VII-XIII ст.
5. Доиндустриальная – XIV-XVIII ст.
6. Индустриальная – 60-е годы XIX ст. – 50-е годы XX ст.
7. Постиндустриальная – начиная с 60-х годов XX ст.

Переход от одной степени зрелости цивилизации к другой происходит благодаря глубинным качественным изменениям в производительных силах общества, росту производительности труда, повышению уровня образования и культуры человека.

Экономика любой страны на всех этапах своего развития функционирует как многомерная система, состоящая из большого количества различных взаимосвязанных и взаимозависимых компонентов, которые развиваются согласно общим для всей системы законам.

Система как общенаучное понятие – это совокупность взаимосвязанных и размещенных в надлежащем порядке элементов определенного целостного образования.

Каждой системе присущи такие свойства: целостность, упорядоченность, стойкость, саморазвитие и общая цель.

Экономическая система – это совокупность взаимосвязанных и соответствующим образом упорядоченных элементов экономики, которые образуют определенную целостность и экономическую структуру общества.

Экономическая система должна отвечать на три вопроса:

1. **Что** и в каких объемах производить?
2. **Как** (с помощью каких ресурсов) производить?
3. **Для кого** (кто будет владельцем и потребителем произведенной продукции) производить?

Экономическая система состоит из трех основных звеньев: **производительных сил, экономических отношений и механизма хозяйствования** (рис. 1.10).



Рисунок 1.10 – Основные звенья экономической системы

Производительные силы – это совокупность средств производства, работников с их физическими и умственными способностями, науки, технологий, информации, методов организации и управления производством, которые обеспечивают создание материальных и духовных благ, необходимых для удовлетворения потребностей людей.

Производительные силы составляют материально-вещественное содержание экономической системы, являются важнейшим показателем и критерием достигнутого ею уровня научно-технического прогресса и производительности общественного труда.

Экономические отношения – это отношения между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных и нематериальных благ.

Система экономических отношений состоит из технико-экономических и производственных отношений (в которые входят организационно-экономические и социально-экономические отношения) (рис. 1.11).

Технико-экономические отношения	•это отношения между людьми по поводу создания и использования ими орудий и предметов труда в процессе производства, с помощью которых они влияют на силы природы и производят необходимые жизненные блага. Техничко-экономические отношения отражают технологию и является материально-вещественным содержанием общественного производства
Организационно-экономические отношения	•это отношения между людьми по поводу использования способов и методов организации и управления общественным производством: отношения обмена деятельностью между людьми, специализация труда, кооперирование, концентрация и комбинирование производства
Социально-экономические отношения	•прежде всего это отношения собственности в экономическом значении этого понятия. Отношения собственности определяют главное в экономической системе – способ соединения работника со средствами производства. Кроме того, отношения собственности определяют историческую специфику экономической системы, ее социальную структуру, систему власти

Рисунок 1.11 – Система экономических отношений

Таким образом, социально-экономические отношения, основой которых являются отношения собственности, занимают определяющее место в структуре экономических отношений и в экономической системе вообще, выполняя в ней системообразующую функцию.

Хозяйственный механизм является структурным элементом экономической системы, и состоит из совокупности форм и методов регулирования экономических процессов и действий хозяйствующих субъектов на основе использования экономических законов, экономических рычагов, правовых норм и институциональных образований.

Основными формами регулирования экономических процессов являются:

- механизм рыночного саморегулирования (рыночный механизм) – основанный на взаимодействии спроса и предложения – действует стихийно, спонтанно;

- механизм государственного регулирования – совокупность целенаправленных мер государственного влияния на экономические процессы.

Типы экономических систем. Человечеству известны разные экономические системы, которые сформировались в процессе продолжительного исторического развития, которые можно классифицировать по соответствующим критериям. Наиболее распространенной в экономической науке является классификация экономических систем по двум признаками:

- по форме собственности на средства производства;
- по форме управления хозяйственной деятельностью.

На основе этих признаков различают следующие типы экономических систем: *традиционную, командную, рыночную, смешанную* (рис. 1.12).

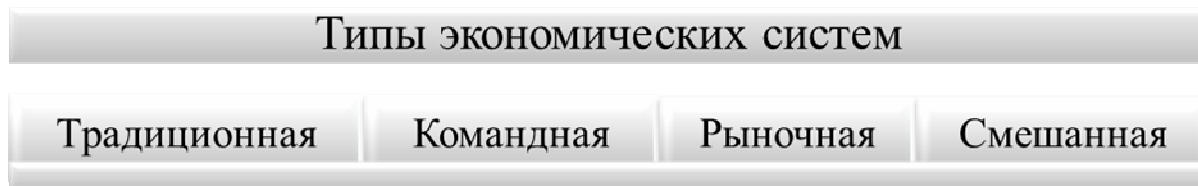


Рисунок 1.12 – Типы экономических систем

Традиционная экономическая система господствовала в прошлом, и сейчас некоторые ее черты присущи слаборазвитым странам. Она характеризуется многоукладностью экономики, сохранением натурально-общинных форм хозяйствования, отсталой техникой, широким применением ручной работы, неразвитой инфраструктурой, простейшими формами организации труда и производства, бедностью населения. При данном типе системы на социально-экономические процессы значительное влияние оказывают освященные столетиями традиции и обычаи, религиозные и культовые ценности, кастовое и социальное деление населения. В современных условиях страны с традиционной экономикой страдают от засилья иностранного капитала и чрезмерно активного перераспределения национального дохода государством.

Командная экономическая система основывается на господстве государственной собственности, огосударствлении и монополизации народного хозяйства, жестком, централизованном директивном планировании производства и распределении ресурсов, отсутствии реальных товарно-денежных отношений, конкуренции и свободного ценообразования. Ей присуща высокая затратность производства, невосприимчивость к НТП, уравнилительное распределение результатов производства, отсутствие материальных стимулов к эффективной работе, хронический дефицит (особенно товаров народного потребления) и т.п. Все это признаки недостаточной жизнеспособности командной системы, которые закономерно привели ее к кризису, а потом и к распаду.

Командная экономика существовала в бывшем Советском Союзе и социалистических странах Восточной Европы и Азии.

Рыночная экономическая система характеризуется разнообразием форм собственности при доминировании частной собственности, господством товарно-денежных отношений, свободой предпринимательства, конкурентным механизмом хозяйствования, свободным ценообразованием, которое основывается на взаимодействии спроса и предложения, личной свободой, доминированием индивидуального интереса. Она предусматривает функционирование большого количества действующих производителей и покупателей товаров, свободу выбора вида предпринимательской деятельности, одинаковый доступ к ресурсам, научно-техническим достижениям,

информации. Все макро- и микроэкономические процессы (распределение ресурсов, ценообразование, создание доходов и т.п.) регулируются рыночным механизмом на основе свободной конкуренции. Вмешательство государства в экономические процессы минимально и взвешено. Все экономические решения принимаются рыночными субъектами самостоятельно на свой страх и риск.

Рыночная экономика свободной конкуренции просуществовала приблизительно до первой трети XX ст. и постепенно трансформировалась в смешанную экономическую систему.

Смешанная экономическая система, которая характеризует современное состояние экономически развитых стран мира, эволюционировала из рыночной экономики. Она возникает вследствие неспособности рыночной системы в чистом виде решать ряд социально-экономических и экологических проблем. Смешанная экономическая система объединяет в себе рыночный механизм и государственные методы регулирования экономики, которые органически переплетаются и дополняют друг друга, и характеризуется такими чертами:

- высоким уровнем развития производительных сил и наличием развитой рыночной инфраструктуры общества;
- многообразием (плюрализмом) форм собственности и равноправным функционированием разных хозяйствующих субъектов (частных, коллективных, корпоративных, государственных);
- ориентацией на усиление социальной направленности развития экономики. Увеличиваются затраты на образование, медицинское обслуживание, создаются государственные и частные фонды социального страхования и социального обеспечения населения и т.п.

Нужно различать два типа состояния экономических систем:

- устойчивое (уравновешенное) состояние, когда функционируют связи и элементы, которые составляют содержание системы;
- переходное состояние, когда старые экономические формы отмирают и появляются новые, составляющие основу экономической системы, которая зарождается.

Переходная экономика – это особое состояние экономической системы на этапе ее становления (от эволюции до зрелого уравновешенного состояния) и реформирования (от эволюции до новой экономической системы, к новому уравновешенному состоянию).

При этом о переходной экономике можно говорить, опираясь на разные классификации экономических систем, потому что переходная экономика – это промежуточное состояние экономики, период преобразования, трансформации, например, традиционной экономической системы в рыночную (функциональный подход к классификации экономических систем); индустриального общества в постиндустриальное (критерий классификации – степень индустриально-экономического развития); феодального способа производства в капиталистический (формационный подход).

1.2.3 Собственность и ее роль в экономическом развитии общества

Выражая глубинные связи и взаимозависимости, собственность раскрывает сущность социально-экономического бытия общества.

Собственность – это совокупность отношений между субъектами собственности по поводу присвоения объектов собственности и результатов их функционирования.

Отношения собственности реализуются через взаимодействие ***субъектов и объектов*** собственности.

Объекты собственности – это все то, что можно присвоить или подвергнуть отчуждению:

- средства производства во всех областях народного хозяйства;
- недвижимость (дома и сооружения)
- природные ресурсы (земля, ее недра, леса, воды и т.п.);
- предметы личного потребления;
- деньги, ценные бумаги, драгоценные металлы и изделия из них;
- интеллектуальная собственность;
- культурные и исторические ценности;
- рабочая сила.

Субъекты собственности – это персонифицированные носители отношений собственности:

- физические лица – индивидуумы как носители имущественных и неимущественных прав и обязанностей;
- юридические лица – организации, предприятия, учреждения, объединения лиц всех организационно-правовых форм;
- государство в лице органов государственного управления;
- международные организации.

Отношения собственности образуют определенную систему, которая содержит в себе три вида отношений:

- отношения по поводу присвоения объектов собственности;
- отношения по поводу экономических форм реализации объектов собственности;
- отношения по поводу хозяйственного использования объектов собственности.

Присвоение – процесс, который возникает в результате объединения объекта и субъекта присвоения, то есть это конкретно-общественный способ овладения вещью. Оно означает отношение субъекта к определенным вещам как к собственным. Главным объектом присвоения в экономической системе, который определяет ее социально-экономическую форму, цели и интересы является присвоение средств производства и результатов производства.

Отношения присвоения – это экономическая форма взаимоотношений между людьми, которые воплощаются в праве владения. Присвоение

собственности одним человеком является в то же время ее отчуждением у второго лица.

Отчуждение – это лишение субъекта права на владение, пользование и распоряжение тем или иным объектом собственности.

Хозяйственное использование осуществляет как владелец имущества, так и второе лицо на определенных условиях. Владелец может сам использовать свой объект собственности в хозяйственных целях. В таком случае он одновременно выступает в двух лицах: **как владелец** и **как хозяйствующий субъект**. Ныне, когда производство чрезвычайно осложнилось и приобрело значительный общественный характер, главным лицом хозяйственной жизни становится не владелец, а субъект, который использует для производства чужую собственность на правах аренды, лизинга, концессии, кредита. Таким образом, появляются два субъекта: субъект-владелец и хозяйствующий субъект, которые распределяют полномочия и функции.

Экономическая реализация означает ее способность приносить доход. Разные формы использования собственности приносят разные доходы: **прибыль, рента, процент и др.** Доход от собственности является стимулом, который движет процесс накопления капиталов.

Собственность имеет и **правовой аспект**, выступая, как юридическая категория. Юридический аспект собственности реализуется через **право собственности**.

Право собственности – это совокупность узаконенных государством прав и норм экономических взаимоотношений физических и юридических лиц, которые складываются между ними по поводу присвоения и использования объектов собственности.

Право собственности определяется еще из времен римского права тремя основными правоположениями – владение, пользование и распоряжение. Это так называемая триада собственности.

Владение. Начальная форма собственности, которая выражает отношения, связанные с наличием у того или другого субъекта объектов собственности.

Пользование. Выражает экономические отношения по поводу производственного или личного использования полезных свойств объектов собственности согласно функциональному назначению последних.

Распоряжение. Высшая и всеохватывающая категория прав собственности, которая предусматривает, что распорядитель объекта является его полным собственником, то есть, имеет право самостоятельно решать судьбу определенного объекта (использовать, продавать, обменивать, сдавать в аренду, дарить, ликвидировать и т.п.) или делегировать такое право другим субъектам.

Между собственностью как экономической и юридической категориями существует тесная взаимосвязь.

Собственность как **экономическая категория** выражает отношения между людьми по поводу присвоения объектов собственности и прежде всего средств производства и его результатов.

Собственность как **юридическая категория** отражает законодательное закрепление этих экономических отношений через систему юридических законов и норм.

Формы собственности зарождались в процессе продолжительной эволюции общества и сменяли одна другую: *первобытнообщинная, рабовладельческая, феодальная, капиталистическая*. Каждому этапу развития человеческого общества соответствует определенная форма собственности, которая отражает достигнутый уровень развития производительных сил, особенности присвоения средств и результатов производства, и наличие основного субъекта, который концентрирует права собственности.

Существует два основных типа собственности: **частная и общественная**.

Частная собственность – это такой тип собственности, когда исключительное право на владение, пользование и распоряжение объектом собственности и получение дохода принадлежит частному (физическому или юридическому) лицу.

Разновидности частной собственности: *индивидуально-трудовая, (семейная), партнерская и корпоративная*.

Индивидуально-трудовая собственность характеризуется тем, что физическое лицо в предпринимательской деятельности одновременно использует собственные средства производства и свой труд. Если в хозяйстве используется труд членов семьи, такая собственность имеет вид семейной трудовой собственности (например, фермерское семейное хозяйство). Индивидуальный частный собственник может использовать в хозяйстве и труд наемного работника (постоянно или на сезонных работах).

Партнерская собственность является объединением капиталов или имущества нескольких физических или юридических лиц. С целью осуществления общей предпринимательской деятельности каждый участник партнерского предприятия сохраняет свою часть внесенного им капитала или имущества в партнерской собственности.

Корпоративная (акционерная) собственность – это капитал, сформированный вследствие выпуска и продажи акций. Объектом собственности акционерного общества, кроме капитала, созданного за счет продажи акций, является также другое имущество, приобретенное в результате хозяйственной деятельности. Особенность корпоративной собственности заключается в том, что она объединяет черты частной и коллективной собственности. С одной стороны, держатели акций являются частными владельцами той части капитала, которая отвечает номинальной или рыночной цене их акций, а также дохода от них. Вместе с тем, обычные акционеры из-за перераспределения контрольного пакета акций не имеют реального права на участие в распоряжении капиталом акционерного общества. В то же время акционерный капитал объединяет частную собственность и коллективную форму ее использования, объединяя личные и коллективные интересы акционеров.

Если рассматривать реализацию корпоративной собственности через отношения *владения, распоряжения и управления*, то носителями отношений владения являются собственники акций, которые получают от них доходы (дивиденды). Отношения же распоряжения и управления реализуются владельцами **контрольного пакета акций**, который теоретически должен составлять 51% от всех акций, но в условиях выпуска огромного количества акций с небольшой номинальной стоимостью достаточно владеть 15-20 % всех акций, чтобы обеспечить себе контроль над управлением АО.

Общественная собственность означает совместное присвоение средств производства и его результатов всеми членами общества. Субъекты общественной собственности относятся друг к другу как равноправные совладельцы. Общественная собственность существует в формах *государственной* (общегосударственная и муниципальная (коммунальная) и *коллективной* (кооперативная, собственность трудового коллектива, общественных организаций, религиозных и культовых организаций).

Общегосударственная собственность – это совместная собственность всех граждан страны, которая не делится на части и не персонифицируется между отдельными участниками экономического процесса.

Муниципальная (коммунальная) собственность – это собственность, которая находится в распоряжении региональных органов власти (города, поселка и т.п.).

Кооперативная собственность – это объединенная собственность членов отдельного кооператива, созданная на добровольных началах для осуществления совместной деятельности. Собственность кооператива формируется в результате объединения имущества, денежных взносов его членов и доходов, полученных от их общей деятельности. Каждый член кооператива имеет одинаковые права на управление и доход, который распределяется согласно внесенному паю и трудовому вкладу членов кооператива.

Собственность трудового коллектива – собственность, переданная государством или другим субъектом в распоряжение коллектива предприятия (на условиях выкупа или аренды), которая используется согласно действующему законодательству. Коллективная собственность может существовать в разных видах в зависимости от источника выкупа. Если предприятие выкуплено за счет накопленной прибыли, то создается неделимая собственность коллектива предприятия. Если предприятие было выкуплено за счет личных доходов его работников, то образовывается паевая собственность.

Смешанная собственность объединяет разные формы собственности – частную, государственную, коллективную, кооперативную и прочие, в том числе и собственность иностранных субъектов.

Комбинированные формы собственности создаются в результате объединения предприятий разных форм собственности при условии сохранения у каждого из них своего базового качества: концерны, тресты, холдинги, финансово-промышленные группы и другие объединения.

В Украине сложились и законодательно закреплены такие формы собственности:

- **частная;**
- **коллективная;**
- **государственная.**

Допускается также существование смешанных форм собственности, собственности других государств, собственности международных организаций и юридических лиц других государств.

В Украине формирование частной и коллективной форм собственности произошло за годы независимости на основе разгосударствления и приватизации. Разгосударствление и приватизация – не однозначные, хотя и тесно связанные между собой понятия.

Разгосударствление экономики – это процесс отмены государственного монополизма, формирование многоукладной смешанной экономики, ее децентрализация на основе уменьшения функций и снижения роли государства в управлении экономическими объектами при одновременной приватизации части государственной собственности, передачи ряда полномочий государственных органов предприятиям; развитие частного предпринимательства, замена вертикальных связей горизонтальными, рыночное саморегулирование.

Приватизация – процесс отчуждения общегосударственной и муниципальной собственности в пользу негосударственных юридических и физических лиц.

1.3 ПРОИЗВОДСТВО, ЕГО ФАКТОРЫ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ

1.3.1 Сущность и структура общественного производства

1.3.2 Факторы производства и их взаимодействие

1.3.3 Экономическая эффективность общественного производства, ее показатели

1.3.4 Проблемы экономики природопользования

1.3.1 Сущность и структура общественного производства

Общественное производство является исходной и решающей сферой жизнедеятельности человека. Это основа жизни и источник прогрессивного движения человеческого общества, развития всей человеческой цивилизации.

Общественное производство – это совокупная организованная деятельность людей по преобразования веществ и сил природы с целью создания материальных и нематериальных благ, необходимых для их существования и развития.

Любому производству, независимо от его социальной формы, присущи определенные признаки:

- производство всегда выступает как общественное производство;

– в процессе производства между людьми возникают производственные отношения, социально-экономическое содержание, которых определяется формой собственности на средства производства;

– общественное производство имеет непрерывный характер, то есть оно постоянно повторяется, восстанавливается;

– общественное производство является важной составляющей той или иной социально-экономической системы.

В политэкономии производство рассматривают в узком и широком значении. В узком значении подразумевается **непосредственное создание благ**.

В широком значении рассматривают четыре основные фазы:

➤ непосредственно **производство** (узкое значение термина);

➤ **распределение**;

➤ **обмен**;

➤ **потребление**.

Производство как непрерывный процесс, который постоянно повторяется, имеет название **воспроизводство**. Самыми важными элементами процесса производства в любом обществе является **рабочая сила, предметы труда и средства труда**.

Рабочая сила – это совокупность физических и интеллектуальных способностей человека, которые она использует в процессе труда.

Труд – сознательная целесообразная деятельность человека, которая направлена на создание тех или иных благ с целью удовлетворения потребностей.

Следует различать производство и труд.

Труд – целенаправленная деятельность людей, направленная на создание необходимых благ с помощью различных факторов. Но особое влияние на изготовление благ имеет природа, что наиболее заметно в сельском хозяйстве, например, вегетация растений. Таким образом, общее взаимодействие человеческого труда и природных факторов создают непосредственный производственный процесс.

Общественное производство – делится на **материальное и нематериальное производство** (рис. 1.13, а) и имеет соответствующую структуру (рис. 1.13, б).

К ключевым категориям, характеризующим содержание труда, относят:

– **производительность** (**производительная сила**) как результат деятельности конкретного работника с точки зрения производства продукта;

– **интенсивность труда** как характеристика напряжения и усилий при реализации деятельности;

– **качество труда** как уровень профессионального мастерства рабочего;

– **сложность труда** как черта уровня квалификации на основании опыта, образования, привычек;

– **тяжесть труда** как уровень влияния труда на состояние здоровья человека;

– **вооруженность труда** как уровень ее оснащенности.

Предметы труда – все вещества природы, на которые направлен труд человека и которые составляют материальную основу будущего продукта.

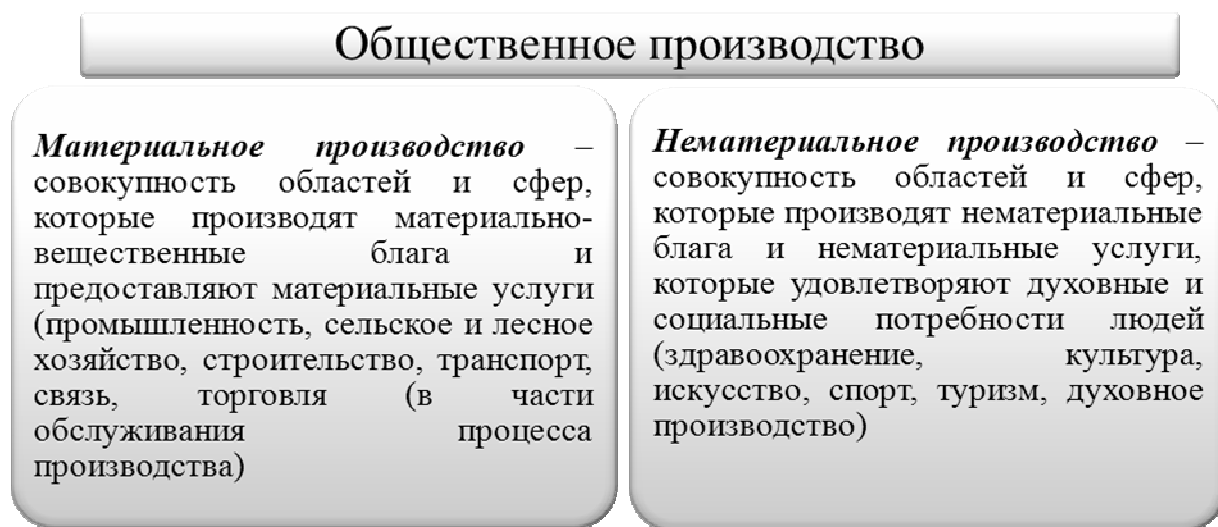


Рисунок 1.13 (а) – Общественное производство



Рисунок 1.13 (б) – Структура производства

Средства труда – это вещь или комплекс вещей, которыми человек воздействует на предметы труда.

Совокупность предметов и средств труда составляют **средства производства**, которые являются одним из элементов производительных сил.

1.3.2 Факторы производства и их взаимодействие

Для осуществления процесса производства необходимы определенные условия – **факторы производства**.

Факторы производства – это все необходимые элементы, которые используются для производства материальных и духовных благ.

Ресурсы производства – совокупность природных, денежных и человеческих сил, которые потенциально могут быть использованы в процессе производства.

Итак, **факторы производства** – это «**работающие ресурсы**».

Современная отечественная и мировая экономическая наука к факторам производства относит: **труд, капитал, землю, технологии (науку, информацию), предпринимательские способности, экологию**.

Труд как фактор производства является физической и интеллектуальной деятельностью человека, направленной на производство экономических благ и предоставление услуг.

Капитал – это экономический ресурс, который определяется как совокупность всех технических, материальных и денежных средств, которые используются для производства товаров и услуг.

Земля как фактор производства включает в себя землю, лесные и водные ресурсы, месторождения полезных ископаемых и другие природные богатства, которые используются в производственном процессе.

Технология – особый процесс объединения всех факторов с целью достижения конкретного конечного результата.

Наука – это специфическая форма человеческой деятельности, направленная на получение и систематизацию новых знаний о природе, обществе и мышлении.

Информация – система сбора, обработки и систематизации разнообразных знаний человека с целью использования их в разных сферах жизнедеятельности и прежде всего в экономической сфере.

Предпринимательские способности – особый, специфический фактор производства, который характеризует деятельность человека относительно объединения и эффективного использования всех других факторов производства с целью создания благ и услуг.

Экологический фактор производства – система специализированных видов трудовой деятельности и затрат, направленных на рациональное использование природных ресурсов, охрану окружающей среды, а также их воспроизводство.

Соотношение между любым набором факторов производства и максимально возможным объемом продукции, которая производится с помощью данного набора факторов, характеризует **производственная функция**.

Производственная функция – это технологическое соотношение, которое отражает зависимость между совокупными затратами факторов производства и максимальным объемом выпуска продукции.

Производственная функция с двумя факторами производства (трудом и капиталом) описывается следующей формулой:

$$Q = f(L, K), \quad (1.1)$$

где Q – объем выпуска продукции;

L – затраты труда;

K – затраты капитала;

f – функция.

Если учесть весь набор факторов производства (труд, капитал, материалы и другие факторы), то производственная функция будет иметь следующий вид:

$$Q = f(L, K, C, \dots, X_n), \quad (1.2)$$

где C – затраты материалов;

X_n – затраты других ресурсов.

Производственная функция указывает на существование альтернативных возможностей, при которых различные объединения факторов производства обеспечивают одинаково максимальный объем выпуска продукции (рис. 1.14).

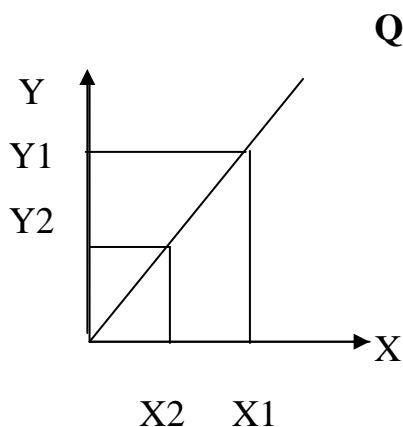


Рисунок 1.14 – График соотношения факторов производства

Результаты функционирования экономики стран оценивают двумя способами: **экономическим ростом** и **эффективностью общественного производства**. Эти понятия близкие и взаимосвязанные друг с другом, однако, не тождественные.

Экономический рост – это развитие национальной экономики на протяжении определенного периода времени, которое измеряется абсолютным приростом объемов валового внутреннего продукта (ВВП), валового национального дохода (ВНД) и национального дохода (НД).

Эффективность производства – категория, которая характеризует отдачу, результативность производства. Она свидетельствует не только о приросте объемов производства, а и о том, какой ценой, какими затратами ресурсов достигается этот прирост, то есть свидетельствует о качестве экономического роста.

1.3.3 Экономическая эффективность общественного производства и ее показатели

В экономической теории и практике различают *экономическую* и *социальную эффективность производства*.

Социальная эффективность – это степень соответствия результатов производства социальным нуждам общества, интересам отдельного человека.

Показатели социальной эффективности производства: размер ВВП и НД на душу населения; часть фонда потребления в НД, уровень жизни населения, качество жизни населения или индекс развития человека «ИРЧ».

Уровень жизни – это уровень обеспеченности людей материальными и духовными благами, необходимыми для их нормального существования.

Экономическая эффективность – это достижения производством наивысших результатов при наименьших затратах живого и овеществленного труда или снижение совокупных затрат на единицу продукции.

Показатели экономической эффективности: производительность труда, трудоемкость, материалоотдача, материалоемкость, фондоотдача, фондоемкость, капиталоемкость.

Эффективность производства – это соотношения результатов и затрат. Как правило, эффективность является относительным показателем с числителем в виде конечной цифры и со знаменателем в виде данной, начальной величины.

Например, **производительность (эффективность) труда** является результатом отношения объема продукции к среднесписочной численности рабочих или затрат рабочего времени:

$$Pr = P : Kc; \quad Pr = P : Ч, \quad (1.3)$$

где Pr – производительность труда;

P – объем продукции;

Kc – среднесписочное количество рабочих (труд);

$Ч$ – затраты рабочего времени.

Эффективность основных фондов измеряется с помощью показателей **фондоотдачи (ФО)**, которая характеризует эффективность использования средств труда и **фондоемкости (ФЕ)**, что показывает стоимость затрат производственных фондов на единицу произведенной продукции:

$$FO = P : \Phi; \quad FE = \Phi : P, \quad (1.4)$$

где P – выпуск продукции;

Φ – стоимость основных производственных фондов (капитал).

Эффективность использования сырья и материалов измеряют с помощью показателя **материалоотдачи (МО)** и **материалоемкости (МЕ)**:

$$MO = P : M, \quad ME = M : P, \quad (1.5)$$

где P – стоимость выпущенной продукции;

M – стоимость материалов (оборотные фонды).

Капиталоемкость продукции (KQ):

$$KQ = K : \Delta Q, \quad (1.6)$$

где KQ – капиталоемкость продукции;

K – объем капиталовложений;

ΔQ – объем прироста выпускаемой продукции.

Трудоемкость – это показатель, который отображает количество затраченного живого труда на производство единицы продукции.

Существуют другие показатели экономической эффективности, например, использования инвестиций, собственных активов и др.

Обобщенный показатель производительности можно представить в виде следующей формулы:

$$\mathcal{E}_n = НД : О_r. \quad (1.7)$$

где \mathcal{E}_n – эффективность национальной экономики;

$НД$ – национальный доход страны;

$О_r$ – общенациональные расходы.

Между экономической и социальной эффективностью производства существует тесная взаимосвязь. Экономическая эффективность является материальной основой решения социальных проблем и наоборот.

1.3.4 Проблемы экономики природопользования

Современный процесс рационального природопользования следует рассматривать как более широкое понятие, чем материальное производство, поскольку оно, вместе с производственным потреблением и воспроизводством природных ресурсов, охватывает еще и деятельность по охране окружающей среды от деградации и загрязнения.

Рациональное природопользование – это система отношений общественного производства, при которой достигается оптимальное соотношение между экономическим ростом, нормализацией качественного состояния природной среды, ростом материальных и духовных потребностей населения.

Под природопользованием понимают совокупность всех форм эксплуатации природно-ресурсного потенциала и мероприятий по его сохранению, выделяя в этом процессе три аспекта: 1) добычу и переработку природных ресурсов, их возобновление или воспроизводство; 2) использование и охрану природных условий среды существования; 3) сохранение, воспроизводство (возобновление) экологического равновесия естественных систем, что является основой сохранения природно-ресурсного потенциала развития общества.

Эффективность природопользования определяется при помощи показателя эколого-экономической эффективности (\mathcal{E}) по следующей формуле:

$$\mathcal{E} = \mathcal{E}_0 - (A + B + C), \quad (1.8)$$

где \mathcal{E}_0 – общеэкономический эффект субъекта хозяйствования;

- А – стоимость природоохранных мероприятий;
В – потери от ущерба природной среды;
С – стоимость природных ресурсов.

Если с такими процессами как «добыча», «использование», «переработка» природных ресурсов человечество знакомо давно, то с «воспроизводством» оно столкнулось совсем недавно. Рассматривая его через призму рационального природопользования, видим, что оно становится все более экономическим процессом, который включает, во-первых, восстановление природы как источника предметов и средств труда (рекультивация грунта, лесоводство и т.д.), во-вторых, восстановление природы, как пространственного базиса (ландшафта территорий, затронутого в результате строительства и т.п.), в-третьих, восстановление среды существования человека (очищение атмосферы, водоемов, восстановление лесов и др.). Восстановление же невозпроизводимых ресурсов должно происходить в виде прироста разведанных запасов, а также разумного их использования за счет лучшей обработки, замены одних видов сырья другими.

1.4 ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА И ЕГО ЭВОЛЮЦИЯ

1.4.1 Натуральное и товарное производство: сущность и типы

1.4.2 Экономические и неэкономические блага. Товар и его свойства

1.4.3 Закон стоимости и его функции

1.4.4 Сущность и функции денег. Законы денежного обращения.

1.4.1 Натуральное и товарное производство: сущность и типы

Форма общественного производства – это определенный способ организации хозяйственной деятельности.

Человечество прошло длинный исторический путь развития и знало две основные формы организации общественного производства: *натуральную* и *товарную*.

Натуральное хозяйство – такой тип организации производства, при котором люди производят продукты для удовлетворения своих собственных потребностей. В этом случае продукты труда не приобретают товарную форму и предназначены для собственного, внутреннего хозяйственного потребления непосредственно производителями.

Основные черты натурального хозяйства:

- ***замкнутость экономической деятельности.*** Каждая хозяйственная единица отделена от других, опирается на собственные производственные и природные ресурсы, обеспечивает себя всем необходимым для жизни, то есть является самодостаточной;

- ***основывается на ручном труде, примитивных средствах производства и простейшей организации труда.*** Законом его развития, как правило, является простое воспроизводство;

• *отсутствие обмена*. Продукция распределяется между участниками хозяйства и непосредственно поступает в их личное и производственное потребление без обратных связей;

• *господствующая форма* общественного производства во всех докапиталистических формациях.

Со временем, когда натуральное хозяйство стало неспособным обеспечивать удовлетворение возрастающих потребностей потребителей, возрастает необходимость в дальнейшем развитии средств производства, новой организации процесса труда и обращения. Рядом с натуральным хозяйством формируется товарное хозяйство, которое ориентируется исключительно на рынок, производство продуктов для удовлетворения потребностей других людей.

Первым условием возникновения товарного производства является **общественное разделение труда (ОРТ)**. Исторически первыми видами общественного разделения труда были:

- 1) отделение скотоводства от земледелия (приблизительно 7-9 тыс. лет тому);
- 2) выделение работников, которые занимаются ремесленничеством;
- 3) возникновение класса купцов как субъектов экономических отношений или покупки и продажи (приблизительно 2-3 тыс. лет тому назад).

В наше время существует развитая система разделения труда:

- 1) **общее** – разделение по отраслевым признакам (промышленность, сельское хозяйство, транспорт и др.);
- 2) **частное** (внутриотраслевое) – внутри какой-то отрасли;
- 3) **единичное** – внутри предприятий с выделением конкретных специальностей на рабочих местах;
- 4) **международное** – разделение труда между странами.

Типы ОРТ постоянно развиваются под влиянием экономического, научно-технического прогресса, инновационного процессов.

Вторым условием возникновения товарного производства является **экономическая обособленность** товаропроизводителей на основе частной собственности на средства производства и его результаты.

Обмен продуктами как черта натурального хозяйства обуславливался необходимостью удовлетворения материальных (физиологических) потребностей человека и имел место лишь в середине определенных хозяйственных форм при первобытном обществе (на стадии дикости и варварства).

Обмен товарами выходит за узкие рамки отдельных организационных форм хозяйствования, становится условием для существования межхозяйственных товарных связей, становится характерной особенностью товарного производства. С помощью товарного (рыночного) обмена в результате устанавливаются товарные (рыночные) отношения между производителями и потребителями товаров.

Товарное производство – это такая форма организации общественного производства, при которой продукты производят не для собственного

потребления их производителями, а специально для обмена, для продажи на рынке.

Основные черты товарного хозяйства:

- товарное производство является не замкнутой, а открытой экономической формой хозяйства;
- между производителями существуют хозяйственные связи, опосредствованные через обмен продуктами их труда (товарами). При этом производители являются экономически свободными в выборе товаров и партнеров;
- товарное производство функционирует и развивается на основе таких экономических законов: закона стоимости, закона спроса и предложения, закона конкуренции, законов денежного обращения и других.

Различают два типа товарного производства: *простое* и *развитое*.

Простое товарное производство – это мелкое производство индивидуальных самостоятельных ремесленников и крестьян, которые работают на себя, а излишки реализуют на рынке. Оно присуще, как правило, докапиталистическим обществам и является:

- первичной формой товарного производства;
- базируется на индивидуальном (личном) труде владельца средств производства;
- основано на несложной (примитивной) технике;
- представляет собой мелкий тип хозяйствования, которое осуществляется ремесленниками, фермерами, крестьянскими (подсобными) хозяйствами, поэтому всегда имеет подчиненный, остаточный характер.

Развитая форма товарного производства – это высшая и более эффективная степень товарной организации хозяйства, основанная на большой частной собственности, нанимаемой рабочей силе и машинной индустрии. Присуща капиталистическому обществу. Товарное производство является основой возникновения и развития ***рыночной экономики***.

1.4.2 Экономические и неэкономические блага. Товар и его свойства

Основополагающей категорией товарного производства является «товар». Однако исторически и логически этой категории предшествовала категория «благо».

Благо – это все то, что способно удовлетворять человеческие потребности и отвечать их интересам, целям и стремлениям.

Блага (продукты) как результат людского труда в условиях товарного производства (обмена) существуют в форме товаров и услуг. Блага делятся на *экономические* и *неэкономические*.

Неэкономические блага предоставляются человеку природой, то есть без использования их труда, в неограниченном количестве (например, воздух, морская вода, солнечное тепло и др.).

Экономические блага – это блага экономической (трудовой) деятельности человека, которые существуют в ограниченном количестве. Экономическое благо в условиях товарного производства приобретает форму *товара*.

Товар – это экономическое благо, которое удовлетворяет определенную потребность человека и используется для обмена (покупки-продажи на рынке).

Товар – это продукт труда, который обладает следующими свойствами:

- удовлетворяет любую потребность;
- имеет способность обмениваться на другие товары.

Первое свойство называется **потребительской стоимостью**, то есть полезность вещи создает ее потребительскую стоимость исходя из следующих форм:

– *индивидуальная* потребительская стоимость является полезностью для одного потребителя продукта;

– *общественная* потребительская стоимость является признанием полезности другими потенциальными потребителями.

Своеобразным конкурентом категории «потребительская стоимость» является слово «ценность», которое отражает субъективно-объективный характер полезности для человека.

Второе свойство называется **меновая стоимость**.

Меновая стоимость – это пропорция обмена одного товара на другой, которая постоянно меняется во времени и пространстве. Два качественно разных блага, которые обмениваются, имеют только один общий знаменатель – то, что они являются продуктом труда.

Различают индивидуальный и общественно необходимый труд.

Индивидуальный труд присущ отдельному производителю, который тратит индивидуальное рабочее время.

Общественно необходимый труд с общественно необходимым рабочим временем определяется типичными (средними, нормальными) условиями в данном обществе.

Именно общественно необходимый труд, который необходим для изготовления товара, это и есть его *стоимость*.

Одновременное объединение в одном товаре двух свойств объясняется двойственным характером труда.

Конкретный труд создает потребительскую стоимость и представляет собой целесообразную совокупность профессиональных, квалифицированных операций с использованием особых средств производства и получением качественного особенного результата – товара.

Абстрактный труд – это совокупность физических и интеллектуальных усилий человека безотносительно к целесообразности и качественной особенности продукта. Поэтому именно абстрактный труд создает стоимость и может измеряться рабочим временем, в частности, общественно необходимым.

Единый процесс труда анализируется с позиции его сложности.

Простой труд не нуждается в квалификации и по силам каждому трудоспособному человеку.

Сложный труд – это квалифицированная деятельность с обязательной предварительной подготовкой.

На величину стоимости влияют **производительные силы** и **интенсивность труда**. **Производительные силы** характеризуют конкретные особенности трудового процесса, уменьшают стоимость единицы продукции, но не изменяют общей стоимости всей товарной массы. **Интенсивность труда** характеризует общие затраты усилий, поэтому влияет на суммарную стоимость без изменения стоимости единицы продукции.

Конкретный труд является частным в связи с отражением индивидуального трудового вклада отдельного производителя. Абстрактный труд является общественным в связи с выравниванием затрат трудовых усилий рабочего. Таким образом, разногласие между конкретным и абстрактным трудом проявляется в противопоставлении частного и общественного труда при рыночном признании полезности товара.

Однако в современной *неоклассической экономической теории* существуют ряд других подходов к характеристике товара и его свойств. В частности введены в научное обращение такие понятия, как «полезность», «ценность» и «редкость» товара.

Полезность у неоклассиков, в отличие от потребительской стоимости, понятие чисто субъективное, индивидуальное для каждого человека. Она показывает степень удовлетворения, которое получает конкретный человек от потребления того или иного товара или услуги.

Один и тот же товар с одинаковой потребительской стоимостью может иметь разную степень полезности для отдельных потребителей. Но независимо от разной полезности для разных людей, эти товары не теряют своей объективной основы – потребительской стоимости. Неоклассики оценку степени полезности блага индивидом обозначают как **ценность**. Итак, ценность является одновременно функцией затрат труда и функцией полезности.

Единство стоимости и ценности и их общественное признание отражается в **цене**. Цену можно считать формой денежного выражения стоимости и ценности товара.

С позиций неоклассических взглядов, ценность благ зависит также от их **редкости**, то есть от силы потребности и запаса (количества) благ, которые способны эти потребности удовлетворять. **Редкость** – характеристика экономических благ, которая отражает ограниченность ресурсов для удовлетворения безграничных потребностей общества. Большую ценность имеют те блага, которые ограничены и их количество не удовлетворяет соответствующие потребности в них.

В экономической науке существует несколько теорий стоимости, в том числе: *факторов (затрат) производства, спроса и предложения, трудовой стоимости, предельной полезности* и других. **Предельная полезность** – это

дополнительная полезность, которую получает потребитель от потребления дополнительной единицы товара или услуги.

Объективный анализ дает основания сделать вывод, что стоимость является результатом объединения в товаре двух факторов – затрат труда и его полезности и вместе с тем является категорией производства и категорией обмена. Рыночная стоимость (цена), по которой реализуются товары, синтезирует производственные и рыночные системообразующие факторы, с помощью которых она формируется.

1.4.3 Закон стоимости и его функции

Товарное производство развивается под влиянием определенной совокупности экономических законов, среди которых основным является **закон стоимости**.

Закон стоимости – это закон, который предусматривает, что производство и обмен товаров могут осуществляться на основе их стоимости, то есть как обмен эквивалентов.

Закон стоимости соответствует как теории трудовой стоимости, так и теории предельной полезности. Если стоимость товара должна детерминировать два фактора – затраты труда и степень ценности его для потребителя, то эквивалентность обмена, согласно закону стоимости, предполагает эквивалентность обоих факторов.

В рыночной экономике закон стоимости выполняет следующие функции:

1. Регулирует пропорции общественного производства, поскольку на его основе происходит стихийное распределение (через рынок) капиталов и рабочей силы между отдельными отраслями производства.

2. Стимулирует развитие производительных сил, побуждая товаропроизводителя вводить новую технику и совершенствовать методы организации производства, *стихийно регулирует общественное производство*.

3. Обуславливает дифференциацию товаропроизводителей, то есть обогащение одних и банкротство других.

Разработку теории трудовой стоимости было начато представителями классической политической экономии У. Петти, А. Смитом, Д. Рикардо. Свое дальнейшее развитие она получила в работах К. Маркса. Мировой экономической науке известны и другие теории стоимости: те, что в центр внимания ставили затраты, и те, что делали акцент на конечных результатах производства. К «затратным» концепциям принадлежат теория затрат производства Дж. Милля, Дж. Мак-Куллоха, и теория трех факторов производства Ж. Б. Сея и Ф. Бастиа. В последней трети XIX ст. приобрел распространение принципиально новый подход к анализу стоимости – с позиции теории предельной полезности (У. Джевонс, К. Менгер, Ф. Визер, Л. Вальрас и др.). С их точки зрения, стоимость (ценность) определяется мерой полезности товара для потребителя.

В XX ст. происходила дальнейшая эволюция теории стоимости. Во-первых, в странах рыночной экономики разработке теории стоимости

перестали отводить решающую роль, и больше внимания стали уделять цене. Во-вторых, с появлением теории несовершенной конкуренции стало понятно, что в условиях олигополии и монополии цена товара может значительно отличаться от его стоимости. В-третьих, возникает функциональная теория стоимости, которая выдвинула на первое место вклад каждого элемента производственного процесса (живого и воплощенного в средствах производства труда, природных ресурсов) в производство и благосостояние человека.

Таким образом, в классическом виде закон стоимости действовал лишь в условиях капиталистической рыночной экономики свободной конкуренции. В современных условиях речь идет не только об органическом синтезе теорий трудовой стоимости и предельной полезности, но и о понятии альтернативной стоимости. Нужно также заметить, что в условиях формирования информационной экономики, где информационный сектор по темпам роста намного опережает традиционные области экономики, возникает информационная концепция стоимости, которая рассматривает ее источником интеллектуальный потенциал общества.

1.4.4 Сущность и функции денег. Законы денежного обращения

Анализ развития форм стоимости показывает, что деньги – это категория товарного производства и товарного обращения.

Деньги – особый товар, который выполняет роль всеобщего эквивалента, выступает посредником в обмене товаров и выражает экономические отношения между людьми по поводу производства и обмена товаров.

В развитом товарном хозяйстве деньги как всеобщий эквивалент выполняют пять функций: **меры стоимости, средства обращения, средства накопления, средства платежа и мировых денег.**

Функция меры стоимости заключается в том, что деньги являются общим воплощением и мерилom стоимости разнообразных товаров, предоставляя им форму цены.

Цена – это денежное выражение стоимости товара. Функция денег как меры стоимости реализуется через масштаб цен. **Масштаб цен** – это определенное весовое количество драгоценного металла, которое законодательно устанавливается для измерения товарных цен. При современных условиях первую функцию денег выполняет потребительская корзина, которая имеет реальную стоимость.

Функцию **средства обращения** деньги выполняют как посредник между продавцом и покупателем. Выполнение данной функции обеспечивается с помощью наличных (металлических и бумажных) и безналичных денег (с использованием расчетных и текущих счетов). Функцию **средства платежа** деньги выполняют при разрыве во времени покупки и продажи товара. Речь идет о кредитовании, авансировании, предоплате, уплате налогов и др. Именно с формированием данной функции возникла потребность в существовании

кредитных денег как долговых обязательств в виде облигаций, долговых расписок, векселей, банкнот и некоторых других ценных бумаг.

Функцию **средства накопления** деньги выполняют, если при обмене товара на деньги не происходит обмен денег на товар и деньги, оставляя сферу обращения, образуют сокровище в виде запасов золота и других драгоценных металлов. При современных условиях рядом с золотом функцию накопления выполняют серебро, металлы платиновой группы (иридий, палладий, платина), драгоценные камни, другие материальные и нематериальные активы, прежде всего свободно конвертируемая валюта.

Функция **мировых денег** состоит в обслуживании деньгами межгосударственные экономические отношения, связанные с расчетами за внешнеторговые сделки, предоставления кредитов и другие соглашения. Сначала эту функцию выполняло только золото. В этой функции деньги выступают в трех значениях: как всеобщее платежное средство; как международное покупательное средство; как общее воплощение общественного богатства наций.

Денежное обращение – это движение денег в наличной и безналичной формах, которые обслуживают реализацию товаров и нетоварные платежи в хозяйстве.

Наличные деньги (символические или декретные деньги) – средства обращения в форме банкнот и разменных монет, монопольное право на выпуск, которых законодательно закреплено за государством.

Безналичные деньги (кредитные или депозитные) – средства обращения, которые являются долговыми обязательствами депозитных институтов. Стоимость депозитных денег определяется их покупательной способностью.

Обращение денег осуществляется на основе присущих ему законов. Одним из самых важных является закон, который определяет количество денег, необходимых для обращения.

Закон денежного обращения предусматривает, что на протяжении определенного периода в обращении должна быть определенная, объективно обусловленная денежная масса. Он отражает внутренние связи между количеством денег в обращении и массой товаров, уровнем цен, скоростью оборота денег. Согласно классическому подходу количество денег, необходимых для обращения, может быть определено по следующей формуле:

$$M = \frac{СЦ - К + П - ВП}{O}, \quad (1.9)$$

где M – количество денег в обращении;

$СЦ$ – сумма цен товаров, реализованных в течение года;

$К$ – сумма цен товаров, проданных в кредит;

$П$ – платежи за кредиты в прошлом году;

$ВП$ – платежи, которые взаимно погашаются;

O – скорость оборота одной денежной единицы за год.

Большинство современных западных экономистов для определения количества денег, необходимых для обращения, базируются на

неоклассической теории уравнения денежной и товарной масс, предложенной американским экономистом И. Фишером:

$$M \cdot V = P \cdot Q, \quad (1.10)$$

где M – масса денег в обращении;

V – средняя скорость обращения денег;

P – средний уровень цен на товары и услуги;

Q – количество товаров и услуг, представленных на рынке.

Из этого уравнения можно определить количество денег, необходимых

для обращения:

$$M = \frac{P \cdot Q}{V}$$

Потребность в деньгах не ограничивается лишь товарными соглашениями. Она дополняется спросом на деньги, обусловленным сбережениями наличных денег населением, приобретением коммерческих и государственных ценных бумаг и т.п. Если обозначить этот спрос на деньги показателем $L(r)$, то формула количества денег приобретет следующий вид:

$$M = \frac{P \cdot Q}{V} + L(r) \quad (1.11)$$

Разнообразие денежных средств, которые функционируют в современной экономике, нуждается в измерении **денежной массы** (рис. 1.15).

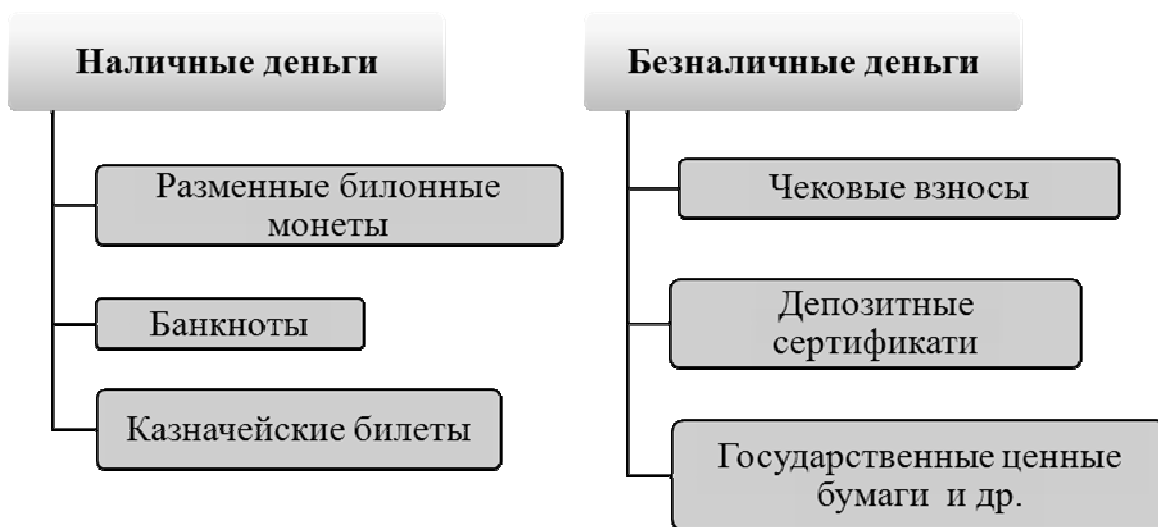


Рисунок 1.15 – Структура денежной массы

Денежная масса – это совокупность всех денежных средств в наличной и безналичной формах, которые обеспечивают реализацию товаров, услуг и все нетоварные платежи в народном хозяйстве.

Билонная монета – разменная монета, которая изготавливается из недорогих металлов или их сплавов, номинальная стоимость которой превышает стоимость содержащегося в ней металла и расходов на ее чеканку.

Поскольку денежная масса неоднородна по своей структуре, для ее характеристики используются разные подходы и показатели.

Прежде всего, денежную массу можно разделить на две части – **активные деньги**, которые имеют высокую ликвидность и постоянно используются в наличном и безналичном обращении, и **пассивные деньги** (или «квазиденьги»), которые потенциально могут быть использованы как деньги при определенных условиях (например, вексель, долгосрочные депозиты).

Вместе с тем в структуру денежной массы включаются и такие компоненты, которые нельзя непосредственно использовать как покупательное или платежное средство (денежные средства на срочных счетах, сберегательные взносы в коммерческих банках и других кредитно-финансовых учреждениях, депозитные сертификаты, акции инвестиционных фондов и т.д.). Перечисленные компоненты денежного обращения получили общее название «квазиденьги» – почти деньги.

Качественный состав денежных агрегатов неоднозначный в разных странах, что обусловлено как традиционными теоретическими представлениями, которые сложились о деньгах, соотношения налично-денежного и безналичного компонентов в совокупном денежном обращении, денег и финансовых активов, так и спецификой денежно-кредитной системы и методами ее регулирования центральным банком. Согласно определению Национального банка Украины, денежные агрегаты – это обязательства депозитных корпораций перед другими секторами экономики, кроме сектора общего государственного управления и других депозитных корпораций.

В зависимости от снижения степени ликвидности финансовые активы группируют в разные денежные агрегаты: $M0$, $M1$, $M2$ и $M3$. В Украине они включают:

Денежный агрегат $M0$ = наличные средства в обращении вне депозитных корпораций.

Денежный агрегат $M1$ = денежный агрегат $M0$ и переводные депозиты в национальной валюте.

Денежный агрегат $M2$ = денежный агрегат $M1$ и переводные депозиты в иностранной валюте и другие депозиты.

Денежный агрегат $M3$ (денежная масса) = денежный агрегат $M2$ и ценные бумаги, кроме акций.

Наличные средства – банкноты и монеты, которые выпущены Национальным банком Украины и имеют фиксированную номинальную стоимость. Наличные средства в иностранной валюте является обязательством центральных банков иностранных государств.

Депозиты – требования к Национальному банку Украины, других депозитных корпораций, которые подтверждены документом о вкладах. Депозиты включают переводные и другие депозиты ($M1 - M0$).

Переводные депозиты – финансовые активы, которые по первому требованию могут быть обменены на наличные средства по номиналу и непосредственно использованы для осуществления платежа ($M2 - M1$).

Другие депозиты – не переводные депозиты, которые в короткий срок могут быть обменены на наличные средства или переводные средства, а именно средства по требованию, которые непосредственно не используются для осуществления платежа, срочные деньги и сберегательные депозиты.

Ценные бумаги, кроме акций – финансовые инструменты, которые обращаются на рынке и являются подтверждением обязательств быть погашенными наличными средствами, финансовым инструментом или другим экономически ценным объектом. Это облигации, казначейские обязательства, векселя, сберегательные (депозитные) сертификаты корпораций и т.п. (МЗ – М2).

Кредиты – финансовые активы, которые образуются в случае предоставления кредитором денежных средств непосредственно заемщику и заверяются документами, которые не обращаются. Это предоставленные займы и авансы, кроме кредиторской и дебиторской задолженности.

Финансовые корпорации – корпорации, которые специализируются на финансовых услугах или вспомогательной финансовой деятельности: Национальный банк Украины, другие депозитные корпорации (банки, которые созданы и действуют на территории Украины), другие финансовые корпорации (страховые компании, негосударственные пенсионные фонды, инвестиционные фонды, кредитные учреждения, финансовые компании и т.п.). К подсектору других депозитных корпораций (банков) принадлежат финансовые корпорации, основной функцией которых является финансовое посредничество. Они эмитируют обязательство в форме депозитов или других инструментов по привлечению финансовых ресурсов, которые включаются в денежные агрегаты.

Нефинансовые корпорации – корпорации, основным видом деятельности которых является производство товаров или предоставление нефинансовых услуг, которые распределяются на подсекторы: государственные нефинансовые корпорации, частные нефинансовые корпорации, нефинансовые корпорации под иностранным контролем.

Финансовый актив (financial asset) – 1) денежные средства и их эквиваленты; 2) контракт, который предоставляет право получить денежные средства или другой финансовый актив от другого предприятия; 3) контракт, который предоставляет право обмениваться финансовыми инструментами с другим предприятием на потенциально выгодных условиях; 4) инструмент собственного капитала другого предприятия.

Финансовые активы создаются путем осуществления финансовых операций за счет собственного капитала и вовлеченных средств.

Составляющими денежных агрегатов являются финансовые активы в форме наличных средств в национальной валюте, переводных депозитов, других депозитов, средств по ценным бумагам, кроме акций, которые эмитированных депозитными корпорациями и принадлежат на правах собственности другим финансовым корпорациям, нефинансовым корпорациям, домашним хозяйствам и некоммерческим организациям, которые обслуживают домашние хозяйства.

Финансовые активы классифицируются по таким категориям активов и пассивов:

- 1) монетарное золото и специальные права заимствования (СПЗ) (актив центрального банка);
- 2) наличные средства и депозиты;
- 3) ценные бумаги, кроме акций;
- 4) кредиты;
- 5) акции и другие формы участия в капитале;
- 6) страховые технические резервы;
- 7) производные финансовых инструментов;
- 8) другая дебиторская/кредиторская задолженность.

Монетарное золото – золото, которое хранится в Национальном банке Украины и является частью официальных резервных активов (международных резервов). Золото, которое не включается в официальные резервные активы, классифицируется как нефинансовые активы.

СПЗ – международные резервные активы, которые создаются Международным валютным фондом (МВФ) и распределяются среди его членов в дополнение к имеющимся официальным резервным активам. Авуары в СПЗ являются безусловными правами на получение иностранной валюты или других резервных активов у стран-членов МВФ.

Монетарное золото и СПЗ являются финансовыми активами, для которых нет соответствующих обязательств со стороны пассивов.

Деньги являются самыми ликвидными активами. Под ликвидностью понимается легкость в реализации и оборотности, быстрое обращение в денежную форму без потери стоимости. К высоколиквидным видам имущества относятся золото, ценности, нефть, произведения искусства. Меньшей ликвидностью обладают здания, оборудование, другая недвижимость.

Если в обращении будет больше, чем необходимо, бумажных денег, то их реальная ценность снизится вследствие роста цен ровно во столько, во сколько их больше, чем необходимо. Обесценивание денег вследствие переполнения каналов денежного обращения называется **инфляцией**.

Следствием инфляции являются негативные социально-экономические тенденции: рост безработицы; спад предпринимательской активности; нарастание социальных конфликтов; упадок экономики и т.п.

Структура денежной массы отображает структуру и уровень развития экономики страны: чем меньше часть денежной наличности в общей денежной массе, тем более эффективной и наиболее развитой считается эта национальная денежная система.

Раздел 2 МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

2.1 РЫНОЧНОЕ ХОЗЯЙСТВО КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ТОВАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

2.1.1 Черты, функции, структура и инфраструктура рынка;

2.1.2 Основные субъекты рыночной экономики;

2.1.3 Государство как субъект рыночного хозяйства.

2.1.1 Черты, функции, структура и инфраструктура рынка

Рынок – система экономических отношений, связанных с обменом товаров и услуг на основе широкого использования разных форм собственности, товарно-денежных и финансово-кредитных механизмов.

Рынок – неотъемлемый атрибут товарного хозяйства. Он обеспечивает движение товаров и денег ($T-D-T'$ и $D-T-D'$). Через рынок осуществляется подавляющее большинство экономических процессов. Это специфическая форма экономических взаимоотношений, которая связывает между собой разных хозяйствующих субъектов.

Условия возникновения рыночного хозяйства:

- общественное разделение труда, которое основывается на специализации;
- экономическая обособленность субъектов хозяйствования;
- свободный обмен ресурсами, который обеспечивает свободное ценообразование и эффективное хозяйствование.

Рынок является результатом природно-исторического процесса развития товарного производства, обусловленный общественным разделением труда и обособлением субъектов хозяйствования.

Развитые в обществе рыночные отношения оказывают большое влияние на все стороны хозяйственной жизни, выполняя ряд существенных функций.

Основные функции рынка:

1. **Функция регулирования** – рынок регулирует все экономические процессы – производство, обмен, распределение и потребление.

2. **Функция стимулирования** – рынок побуждает производителей к снижению затрат, повышению качества и потребительских свойств товаров.

3. **Распределительная функция** – доходы производителей и потребителей в рыночной экономике дифференцируются через цены, предопределяя социальное расслоение общества по доходам.

4. **Функция санации** – рынок через конкуренцию очищает экономическую среду от неконкурентоспособных хозяйств и поддерживает наиболее эффективные.

5. **Алокационная функция** – рынок обеспечивает производство оптимальной комбинацией товаров и услуг с помощью наиболее эффективной комбинации ресурсов.

6. **Информационная функция** – рынок через цены информирует производителя, торговца, потребителя о том, что выгодно производить и покупать.

7. Функция интеграции – рынок объединяет субъектов экономической системы в одно целое, содействуя формированию единого экономического пространства как в пределах отдельного государства, так и в пределах мировой экономики.

Все эти функции в идеале выполняются автоматически через механизм цен и конкуренцию, исключая какое-либо централизованное регулирование и государственное вмешательство.

В формировании рынка выделяют следующие этапы:

- **классический свободный рынок** (с середины XIX ст.), в котором государство не вмешивалось в экономику, лишь следило за тем, чтобы все, кто имеет самостоятельный источник доходов, тщательно платили налоги в государственную казну;

- **регулируемый рынок** (середина XIX – 50 годы XX ст.) характеризовался вмешательством государства в экономическую жизнь общества с целью ограничения производства монополий и защиты конкурентной среды;

- **социально ориентированный рынок**, в котором, кроме механизмов регулирования, государство берет на себя выполнение функции социальной защиты населения.

Условия функционирования рынка:

- свобода выбора;
- конкуренция;
- свободное ценообразование.

Основные черты современной рыночной экономики:

- автономность действий участников рынка;
- экономическая свобода;
- конкуренция;
- мобильность ресурсов;
- информированность хозяйствующих субъектов;
- социализация экономических связей;
- глобализация экономических связей.

Объектами рыночного хозяйства являются товары и услуги, факторы производства (труд, земля, средства производства), деньги, ценные бумаги, субсидии, социальные выплаты и тому подобное.

Рынок как развитая система отношений товарного обмена является системой отдельных взаимосвязанных элементов и имеет определенную структуру. **Структура рынка** – это внутреннее строение отдельных элементов рынка. Структуру рынка классифицируют по разным критериям, самыми важными из которых являются следующие:

1) по экономическому назначению выделяют:

- рынок рабочей силы;
- финансовый рынок (рынок ссудных капиталов);
- рынок средств производства;
- потребительский рынок;
- рынок услуг;

- рынок технологий;
- рынок духовных благ.

2) по объектам обмена:

а) рынок ресурсов, который приобретает формы:

- рынка труда;
- рынка капитала;
- рынка земли и недвижимости;

б) товарный рынок, который приобретает формы:

- рынка потребительских товаров;
- рынка услуг;
- рынка научно-технических разработок и информации;

в) финансовый рынок, который приобретает формы:

- денежного рынка;
- рынка ценных бумаг;
- валютного рынка.

3) по географическому положению различают:

- местный;
- региональный;
- национальный;
- мировой.

4) в зависимости от условий, в которых действуют хозяйствующие субъекты:

- свободный рынок (много продавцов, много покупателей, товары однородные, вход и выход на рынок свободный, доступная информация);
- монополизированный (олигополия, монополия: один продавец или их ограниченное количество, много покупателей, доступ на рынок и к информации ограничен);
- монополистическая конкуренция (относительно большое количество продавцов, дифференциация товара, свободные вход на рынок и выход);
- регулируемый (государство законодательно ограничивает экономическую свободу отдельных хозяйствующих субъектов, формируя и защищая конкурентную среду).

5) по отраслям различают: автомобильный, зерновой и тому подобное.

6) по характеру продаж: оптовый и розничный.

7) относительно соответствия действующему законодательству:

- легальный (разрешенный законом и открытый для налогообложения);
- теневой (не зарегистрированный, уклонение от уплаты налогов).

Современный рынок невозможен без развитой инфраструктуры, то есть без вспомогательных отраслей и организаций. **Инфраструктура** – это основа, фундамент экономической системы и ее подсистем, ее внутренняя структура, которая обеспечивает ее целостность.

Рыночная инфраструктура имеет свои подсистемы.

➤ **Организационно-техническая:** товарные биржи, оптовые рынки, аукционы, торгово-промышленные палаты, сервисные центры, опционы,

ярмарки, транспортные коммуникации, риэлтерские фирмы, земельные аукционы.

➤ **Финансово-кредитная:** банки, фондовые биржи, валютные биржи, финансовые небанковские институты, страховые компании, инвестиционные, пенсионные и другие фонды, сберегательные кассы, ломбарды и др.

➤ **Государственно-регулятивная** (законодательное регулирование рыночных отношений): биржи труда (службы занятости), лицензирование, налогообложение, таможенная система, государственные фонды для содействия деловой активности и т.п.

➤ **Научно-исследовательское и информационное обеспечение:** научно-исследовательские учреждения по изучению рыночных проблем, консалтинговые компании, информационные центры и агентства, рекламные агентства, специальные учебные заведения, юридические конторы, рекламные агентства и др.

Благодаря инфраструктуре осуществляется движение товаров и услуг от продавца к покупателю. **Инфраструктура рынка** – это совокупность учреждений, государственных и коммерческих фирм, которые обеспечивают успешное функционирование рыночных отношений.

Функции инфраструктуры рынка:

- правовое и экономическое консультирование предприятий, защита их интересов в государственных и других структурах;
- страховая защита предпринимательской деятельности;
- обеспечение финансовой поддержки и кредитования предприятий;
- повышение оперативности работы субъектов рынка;
- создание условий для деловых контактов предпринимателей;
- содействие материально-техническому обеспечению, реализации товаров и услуг;
- регулирование движения рабочей силы;
- осуществление маркетингового, информационного и рекламного обслуживания.

2.1.2 Основные субъекты рыночной экономики

Основными действующими лицами или субъектами рынка являются: **домашние хозяйства, фирмы и государство.**

Домашнее хозяйство (семья) – это экономическая единица в составе одного или нескольких человек, которая:

- обеспечивает производство и воспроизводство человеческого капитала (проявляет заботу о здоровье, воспитании, образовании своих членов);
- самостоятельно принимает решение;
- является владельцем какого-нибудь фактора производства и может сдать в аренду или продать свое имущество, капитал, рабочую силу;
- стремится к максимальному удовлетворению своих потребностей.

Фирма – это экономическая единица, которая:

- использует факторы производства для изготовления продукции с целью ее продажи;
- стремится к максимизации прибыли;
- самостоятельно принимает решение.

Государство представлено правительственными учреждениями, которые осуществляют юридическую и политическую власть для обеспечения контроля над хозяйственными субъектами и над рынком для достижения общественных целей. Государство:

- предъявляет спрос на экономические ресурсы для осуществления экономической деятельности в государственном секторе экономики;
- предъявляет спрос на средства производства для производства общественных и других благ;
- предлагает деньги и предъявляет спрос на деньги;
- предлагает общественные блага без непосредственной уплаты за них, что облегчает производительность предпринимательского сектора и уменьшает затраты на потребление домохозяйств;
- осуществляет правительственное регулирование рыночной экономики.

Субъекты рынка вступают в экономические отношения по поводу владения, использования, покупки и продажи объектов рынка.

Современная рыночная экономика является сложным организмом, который состоит из разных производственных, коммерческих, финансовых и информационных структур, которые взаимодействуют между собой на основе разветвленной системы правовых норм и объединены единым понятием – рынок.

В современной научной литературе, в политических и законодательных документах понятие «рыночное хозяйство» нередко отождествляют с такими понятиями, как «рынок», «рыночная экономика», «рыночная организация производства». Эти понятия в целом можно использовать как тождественные для экономических систем, хозяйственная деятельность которых основывается на конкуренции.

Таким образом, рыночная экономика – это сфера проявления и воспроизводства отношений товарного производства, а рынок является составной частью, компонентом рыночного хозяйства и механизмом, с помощью которого товарно-денежные отношения перманентно реализуются в хозяйственной жизни. Формируя конкурентную среду, рынок является эффективным организатором товарного производства.

2.1.3 Государство как субъект рыночного хозяйства

Современные взгляды на роль государства в рыночной экономике базируются на признании целесообразности объединения рыночных стимулов экономического развития и активной роли государства в регулировании социально-экономических процессов.

Экономическими функциями государства являются главные направления государственного влияния на экономику, совокупность которых раскрывает содержание ее экономической роли.

Государство выполняет следующие функции:

1. Создание законодательно-правовых принципов функционирования экономики.

2. Преодоление слабых сторон (провалов) рынка – определенного ограничения регулирующей роли рынка, что является причиной возникновения ситуаций, когда рыночный механизм координации поведения экономических субъектов не обеспечивает максимизации общественной полезности (монополизм, несовершенство информации, циклическая форма воспроизводственного процесса).

3. Необходимость производить общественные товары (национальная оборона, государственное управление, охрана правопорядка, национальная система коммуникаций, единая энергетическая система, фундаментальная наука). Общественные блага не ориентированы на рыночный спрос, поэтому их производство является функцией государства, которое финансирует этот процесс за счет расходов из государственного бюджета.

4. Преодоление внешних эффектов (положительные и отрицательные экстерналии), то есть экологических и техногенных катастроф, которые нуждаются в существенных средствах и административных мерах.

5. Осуществление социальных программ (борьба с бедностью, функции социального обеспечения и социальной защиты).

6. Обеспечение социально-политической стабильности и государственного суверенитета.

7. Представительство в международных организациях.

Внешние эффекты (экстерналии) – затраты и выгоды, связанные с производством и потреблением любого блага теми субъектами, которые не являются участниками определенного рыночного соглашения.

Внешние эффекты приобретают формы *положительных* и *отрицательных*.

Положительные эффекты возникают в случае, когда производство или потребление любого блага приносит **некомпенсированные выгоды** третьим лицам.

Отрицательные эффекты возникают в случае, когда производство или потребление любого блага предопределяет **некомпенсированные затраты** третьих лиц.

Следствием **положительных экстерналий** является превышение общественной полезности благ над индивидуальной полезностью. Это превышение не компенсируется рынком. Поэтому рынок направляет на производство этих благ недостаточно ресурсов.

Следствием **отрицательных экстерналий** является сокращение фактических затрат предпринимателя, что способствует расширению предложения этих благ выше равновесного уровня и снижение цены по

сравнению с оптимальным уровнем. Поэтому рынок направляет ресурсы на производство благ с отрицательным эффектом свыше их оптимального объема.

Английский экономист Артур Пигу в результате исследования природы экстерналий предложил вводить государством налог для устранения экстернальных эффектов.

Современная **рыночная экономика** – это экономика смешанного типа, которая объединяет гибкость рыночного механизма, целеустремленность корпоративного регулирования и всеобщую ориентированность государственного влияния на экономику. Государственное регулирование экономики не заменяет, а дополняет и защищает рыночный механизм. Объединение указанных механизмов координации содействует эффективной реализации социально-экономических целей общества, макроэкономическому росту, обеспечению социальной справедливости. На практике не существуют чистое рыночное саморегулирование и абсолютное государственное вмешательство. Главная проблема – оптимальное перераспределение сфер влияния между государственными и негосударственными субъектами.

Государственное влияние делится на 2 уровне:

- деятельность общегосударственных органов;
- деятельность органов местного самоуправления.

Распределение функций между центральными и местными субъектами опирается на государственно-административное деление страны (в федерациях США, Германия, Россия – органы власти управления штатов, земель, областей имеют широкие полномочия; в унитарных государствах (Украина) – действуют на местах органы местного самоуправления и представители центральной власти).

Соотношение рыночного, корпоративного и государственного механизмов координации в разных странах неодинаковое. Есть страны, где действует система экономического либерализма, в которой доминируют рыночные и корпоративные регуляторы, а роль государства сведена к минимуму (США, Канада, Великобритания, Австралия и др.), и страны экономического дирижизма, которым присуще значительное влияние государства на социально-экономическое развитие общества (Швеция, Австрия, Германия и др.).

Экономическая роль государства в условиях современной рыночной (смешанной) системы охватывает такие основные направления ее деятельности:

– общая координация социально-экономического развития на базе разработки и осуществления долгосрочной стратегии – структурной, научно-технической, инновационной;

– деятельность, направленная на развитие человеческого капитала, повышение уровня и качества жизни населения, защита интересов производителей и потребителей благ;

– макроэкономическое регулирование;

– создание и усовершенствование общих институциональных условий для хозяйствования экономических субъектов;

- регулирование производственной и рекреационной нагрузки на природу, стимулирование экономии природных ресурсов;
- защита интересов страны и укрепления ее позиций в мировом хозяйстве, развитие внешнеэкономических связей;
- участие в решении глобальных проблем;
- развитие социального партнерства, согласование социальных действий с институтами общественного общества и бизнесом.

Деятельность государства в экономической сфере имеет две главных составляющих. Первая – это деятельность государства как владельца средств производства.

Государственный сектор экономики включает в себя совокупность предприятий, организаций, учреждений, которые находятся в государственной собственности и руководят ими государственные органы или назначенные ими юридические лица. Государственная собственность сосредоточена прежде всего в стратегических областях экономики, где частные инвестиции не могут обеспечить реализацию долгосрочных проектов: аэрокосмическая промышленность, атомная энергетика, другие капиталоемкие и наукоемкие производства, фундаментальная наука. К государственному сектору (в разных формах и масштабах) принадлежат также отрасли инфраструктуры: железнодорожный транспорт, почта, телекоммуникации. Государство так же осуществляет и производство общественных благ – таких как образование, оборона, здравоохранение и др.

Второй составляющей деятельности государства в экономической сфере является **регулирование экономики** – совокупность мер государственного влияния на объекты и процессы с целью определенной направленности хозяйственной деятельности субъектов национальной экономики, согласование их интересов и действий для реализации общественных целей. Основные направления государственного регулирования экономики проявляются в его функциях (рис. 2.1).

Ныне сложилось несколько моделей государственного регулирования экономики:

- *американская* – государственное регулирование сводится к использованию правовых и опосредствованных методов, прежде всего налогово-бюджетных с целью создания благоприятных условий для развития конкуренции и предпринимательства;
- *японская* – система взаимодействия государственных органов и корпораций, направленная на достижение стратегических целей в экономике;
- *шведская* – активное вмешательство государства в процесс распределения и перераспределения доходов с целью создания сильной системы социальной защиты населения;
- *немецкая* – система управления национальной экономикой с активным использованием рыночных регуляторов и создание на государственном уровне эффективной системы социальной защиты граждан. Для Западной Европы вообще характерно объединение большей части государственных расходов в

ВВП с наличием значительного государственного сектора.



Рисунок 2.1 – Функции государственного регулирования экономики

Государственное регулирование экономики осуществляется в следующих основных формах:

1. Бюджетно-налоговое регулирование, связано с функционированием государственных финансов, формированием государственного бюджета и государственными затратами (стимулирование отдельных направлений предпринимательства, развитие научно-технического прогресса, выравнивание экономического развития регионов, областей, социальных групп).

2. Кредитно-денежное регулирование, направленно на обеспечение экономики полноценной и стабильной национальной валютой, поддержание равновесия на денежном рынке.

3. Регулирование цен и заработной платы с целью сдерживания инфляции, регулирование цен на компенсационной основе (за счет средств государственного бюджета, когда сторона, несущая потери, получает дотации из бюджета).

4. Административно-экономическое регулирование, которое предусматривает создание условий для функционирования рыночной системы и реализации социальных целей общества. Государство устанавливает на базе законотворческой деятельности правовые принципы экономического поведения

субъектов хозяйствования, содействует формированию правовой среды предпринимательской деятельности.

Государственное регулирование осуществляется с помощью методов, среди которых:

- *экономические и административные;*
- *императивные и индикативные;*
- *прямые и косвенные (опосредствованные).*

Экономические методы государственного регулирования связаны с созданием государством финансовых или материальных стимулов, способных влиять на экономические интересы субъектов хозяйствования и обуславливать их поведение. К инструментам экономических методов принадлежат *ставки налогов, учетная ставка, таможенные тарифы, нормы амортизации* и т.п.

Административные методы – это средства запрета, разрешения или принуждения. К ним относятся и *правовые методы*, с помощью которых государство регламентирует деятельность субъектов хозяйствования. Инструментами административных методов государственного регулирования являются указы, декреты, распоряжения, лицензирование, квотирование, установление фиксированных цен, валютных курсов, экономических, пищевых, фармацевтических, социальных, экологических стандартов и нормативов, контроль за соблюдением законов и правил, а также санкции за их нарушение.

Императивные методы государственного регулирования – это властные, административные методы. В отличие от них, **индикативные методы** имеют ориентированный, рекомендательный характер (например, индикативные цены). Как правило, это экономические методы.

С помощью **прямых методов** государство непосредственно вмешивается в экономические процессы. К ним можно отнести административные методы (кроме *правовых методов*, которые являются косвенными методами государственного регулирования экономики), а также такие инструменты, как госконтракт и госзаказы, субсидии, субвенции, дотации, прямые затраты правительства. **Косвенные методы** – это совокупность опосредствованных средств государственного влияния на экономику.

Государственное регулирование экономики осуществляется согласно **экономической политики государства** – системой практических мер, которые реализуются государством, правительством в сфере управления экономикой по корректированию экономических процессов в направлении реализации цели, задач и интересов страны на коротко-, средне- и долгосрочный периоды. Главная задача экономической политики государства, это достижение параметров, которые определены нормативной политэкономией.

Самыми важными средствами формирования и реализации стратегии социально-экономического развития является прогнозирование, макроэкономическое планирование и государственное программирование.

Прогнозирование, то есть долгосрочные перспективы деятельности.

Программирование, то есть создание подробных стратегических мероприятий по выполнению конкретных задач.

Планирование как сумма тактических действий, относительно выполнения программ и прогнозов.

Директивный план, то есть закон, который не подлежит изменениям. *Индикативный план*, то есть рекомендации по выполнению конкретных задач (индикативные цены на экспортную продукцию – это вилка с минимальными и максимальными величинами, валютный коридор с минимальными и максимальными цифрами колебаний).

Экономическая политика государства может быть макроэкономической (национальной), региональной (направленной на развитие отдельных территорий страны), отраслевой, внешнеэкономической и др.

По своим направлениям экономическая политика государства может быть антициклической, конкурентной (антимонопольной), структурной, инвестиционной, научно-технической, инновационной, амортизационной и др. Государство осуществляет также фискальную (бюджетно-налоговую), монетарную (кредитно-денежную) и ценовую политику.

Макроэкономическая политика может иметь свойства стабилизационной политики и политики экономического роста.

Стабилизационная политика – это деятельность государства, направленная на восстановление реальных объемов производства при условии приближения к полной занятости (или естественного уровня безработицы), то есть к уровню потенциального ВВП, и обеспечению умеренной инфляции. Стабилизационную политику можно назвать антициклической, стабилизационной, антиинфляционной. Экономическая стабилизация включает также финансовую стабилизацию, которая проявляется через состояние государственного бюджета и платежного баланса, а также через параметры денежного рынка.

Политика экономического роста предусматривает: а) стимулирование совокупного предложения путем увеличения потенциального ВВП на базе привлечения в экономический оборот большего количества ресурсов, научно-технического и технологического прогресса; б) удержание темпов роста совокупного спроса на уровне темпов роста совокупного предложения и потенциального ВВП, поскольку от этого зависит уровень инфляции.

2.2 МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА

2.2.1 Сущность спроса и факторы, его определяющие

2.2.2 Потребительский выбор. Бюджетная линия. Кривая безразличия

2.2.3 Предложение: сущность и факторы, которые на него влияют

2.2.4 Взаимодействие спроса и предложения. Рыночное равновесие

2.2.5 Эластичность спроса и предложения

2.2.1 Сущность спроса и факторы и его определяющие

Понимание механизма самоорганизации, саморазвития и саморегулирования экономической системы основывается, прежде всего

на понимании взаимодействия конкуренции, цены, спроса и предложения (рис. 2.2).



Рисунок 2.2 – Элементы рыночного механизма

Спрос (D) – это не только готовность, но и платежеспособная возможность потребителя заплатить за товар определенную цену.

Ценой спроса называют максимальную цену, которую потребитель готов предложить за определенное количество товара (**Pd**).

Количество товара, которое согласны купить потребители по данной цене – называется объемом или **величиной спроса (Qd)**. На спрос влияют ценовые и множество неценовых факторов. Зависимость объема спроса от определяющих его факторов является **функцией спроса**, которая выглядит следующим образом:

$$Q_d = f(P_d, X, Y, I, P_z \dots) \quad (2.1)$$

где P_d – цена;

X – количество потребителей;

Y – предпочтения потребителей;

I – доходы потребителей;

P_z – цены на сопряженные блага и так далее.

Для того чтобы исследовать данную функцию необходимо рассмотреть зависимость величины спроса от одного фактора при прочих равных условиях, то есть когда остальные факторы остаются постоянными. Одним из основных факторов является цена, поэтому ценовая **функция спроса** имеет следующий вид:

$$Q_d = f(P_d) \quad (2.2)$$

Линейная функция спроса выражена следующим уравнением:

$$Q_d = a - bP, \quad (2.3)$$

где a и b – простые числа; P – цена.

Кривая спроса представлена в виде прямой линии на рисунке 2.3, а.

На величину спроса влияет изменение цены товара. При уменьшении цены объем спроса увеличивается и перемещается из точки (Q_1, P_1) в точку (Q_2, P_2) (рис. 2.3, а). На изменение спроса оказывают влияние неценовые факторы, которые приводят к сдвигу линии спроса: при увеличении – в положение D_2 (в правую сторону вверх), при сокращении спроса – в положение D_1 (влево вниз) (рис. 2.3, б).

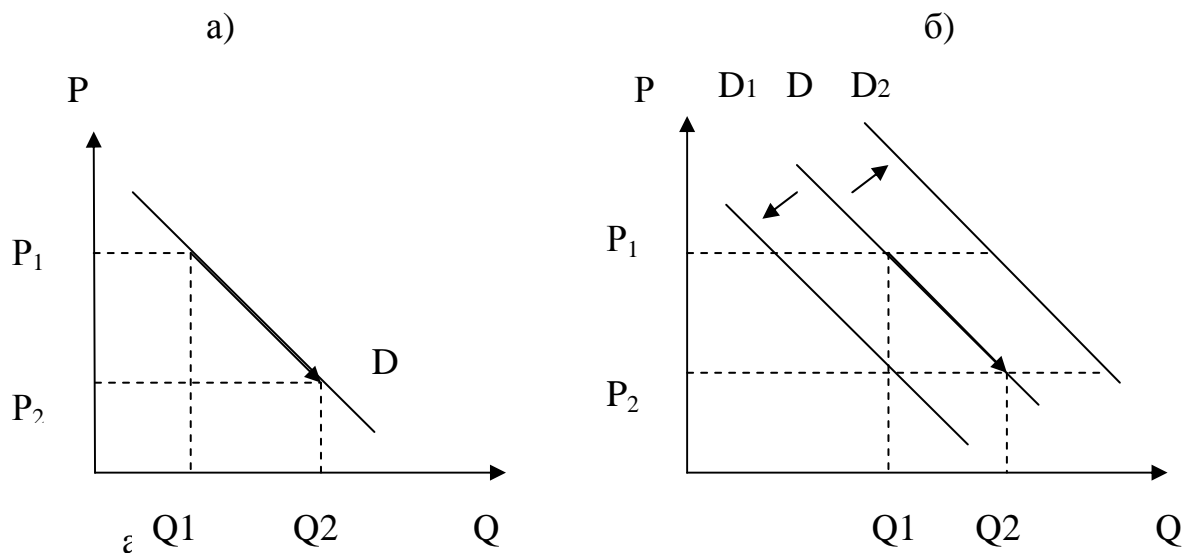


Рисунок 2.3 – График спроса (а). Изменение спроса и его величины под влиянием неценовых факторов (б)

Неценовые факторы, определяющие динамику спроса:

- 1) численность и состав потребителей;
- 2) величина доходов потребителей;
- 3) цены на сопряженные товары (взаимозаменяемые и взаимодополняемые);
- 4) привлекательность товара, его реклама, гарантии и послепродажное обслуживание, мода и предпочтения потребителя и прочие;
- 5) ожидание потребителями будущего колебания цен.

Графическая интерпретация данной зависимости может быть разной. Но, как правило, для обычных товаров нормального качества, если цена растет, потребитель, отказываясь от товара, уменьшает объем спроса. Поэтому зависимость величины спроса от цены – обратная. Таковую зависимость называют законом спроса. Действует данный закон вследствие двух эффектов: эффекта дохода и эффекта замещения.

Эффект дохода указывает на то, что снижение цены товара увеличивает покупательную способность денежного дохода потребителя, поэтому он имеет возможность купить большее количество данного продукта, чем раньше.

Эффект замещения выражается в том, что при более низкой цене у человека появляется стимул приобрести дешевый товар вместо аналогичных товаров, которые теперь относительно более дорогие. Потребители склонны

заменять дорогие товары более дешевыми. Эффект дохода и замещения объединяются и приводят к тому, что у потребителя возникает способность и желания покупать большее количество товара по более низкой цене.

Английский экономист Р. Гиффен (1837-1910 гг.) в середине XIX столетия в Ирландии, исследуя спрос на картофель, доказал, что с повышением цены картофеля, который являлся основным продуктом потребления, бедные слои населения отказывались от потребления других благ, увеличивая потребление картофеля. Гиффен выделил группу товаров, спрос на которые растет при повышении цены. Эти товары были названы **товарами Гиффена** и являются исключением из общего закона спроса.

Кроме того, существует ряд ситуаций, когда например, потребители принимают цену товара как показатель качества, считая, что высокая цена говорит о высоком качестве товара, и наоборот. В сущности, при увеличении цены возрастает не величина спроса, а потребитель увеличивает сам спрос, сдвигая линию спроса вверх. Такие ситуации служат ошибочным примером опровержения закона спроса. К ним можно отнести:

Эффект присоединения к большинству – ситуация, когда отдельные потребители покупают то, что покупают все.

Эффект сноба – ситуация, когда при покупке потребительских товаров доминирует стремление выделиться из толпы.

Эффект Веблена (1857-1929 гг.) – это престижное или демонстративное потребление, целью которого является, по мнению покупателя, создание имиджа, который свидетельствует о высоком социальном статусе.

2.2.2 Потребительский выбор. Бюджетная линия. Кривая безразличия

Потребительский выбор. В основе формирования рыночного спроса лежат решения отдельных потребителей о потреблении конкретных благ. *Экономические решения* при выборе благ для приобретения диктуются желанием покупателя достичь наибольшей полезности, или отдачи при тех возможностях, которые они имеют.

Полезность – это способность блага удовлетворять ту или иную потребность потребителя. Для углубленного анализа выделяют совокупную и предельную полезность.

Совокупная полезность (TU) – это суммарная полезность или сумма удовлетворения от потребления благ. Для точного анализа поведения потребителя необходимо формально описать зависимость уровня полезности от набора благ, которые потребляются. Такая зависимость представляет собой функцию полезности.

Функция полезности – это соотношения между объемами потребляемых благ (X, Y) и уровнем совокупной полезности, которую получает при этом потребитель:

$$TU = f(X, Y). \quad (2.4)$$

В микроэкономике сложились два подхода к объяснению поведения потребителя: *кардиналистский* (количественный) и *ординалистский* (порядковый).

Кардиналистская теория поведения потребителя основывается на теории предельной полезности и исходит из предположения, что полезность может иметь количественное измерение. Единица, которая является масштабом измерения полезности – ютиль.

Предельная полезность – это дополнительная полезность, получаемая от потребления дополнительной единицы блага. По мере наращивания потребления предельная полезность каждой последующей единицы блага уменьшается пока не достигнет нуля в точке полного насыщения потребности. Эта зависимость представляет собой суть **закона убывающей предельной полезности (первого закона Госсена)**.

Закон убывающей предельной полезности – в каждом промежутке времени, когда вкусы потребителей неизменны, предельная полезность каждой последующей части (единицы) продукта снижается. В то же время с наращиванием потребления любого блага общая сумма полезности возрастает (рис. 2.4).

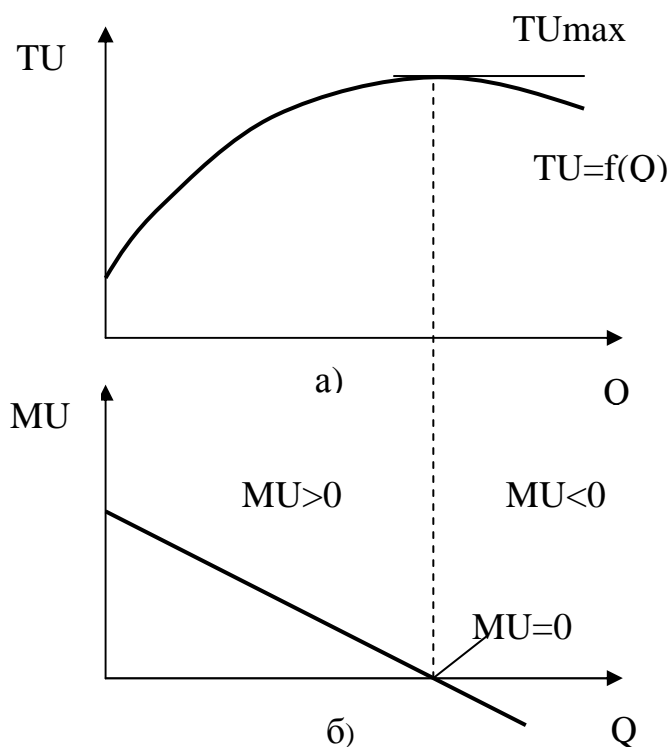


Рисунок 2.4 – Графики совокупной (TU) и предельной полезности блага (MU)

Таким образом, с увеличением общей полезности, предельная полезность сокращается, а когда общая полезность максимальна, предельная полезность равняется нулю. Дальнейшее увеличение потребления блага будет давать негативный результат и может вызвать общее сокращение полезности.

Максимизация совокупной полезности является целью потребителя и основным мотивом его поведения.

Равновесие потребителя – это достижение максимальной совокупной полезности. Оно достигается при условии соблюдения принципа равенства взвешенных предельных полезностей:

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y} = \dots = \frac{MU_n}{P_n} . \quad (2.5)$$

Потребитель при заданных ценах и бюджете максимизирует свою функцию полезности, если отношение предельной полезности блага к его цене одинаковое по всем благам и равняется предельной полезности денег. Этот вывод называют **вторым законом Госсена**. Когда потребитель распределяет свой бюджет в соответствии со вторым законом Госсена, тогда структура его покупок становится оптимальной (оптимум потребителя). Такое состояние называют равновесием потребителя, поскольку любое изменение в структуре покупок снижает уровень его удовлетворения.

Ординалистская версия поведения потребителя, которая основывается на аналитическом аппарате **кривых безразличия**, исключает необходимость количественного измерения полезности и предусматривает лишь порядковое ранжирование потребителем множества потребительских наборов. Ординалистскую функцию полезности представляет **кривая безразличия**, которая отображает множество наборов благ, которые имеют одинаковый уровень полезности. Форма кривых безразличия определяется вкусами потребителя и зависит от степени заменяемости благ в потреблении. Набор кривых безразличия для одного потребителя образует **карту безразличия**.

Карта безразличия – совокупность кривых безразличия, каждая из которых представляет различный уровень полезности (рис. 2.5).

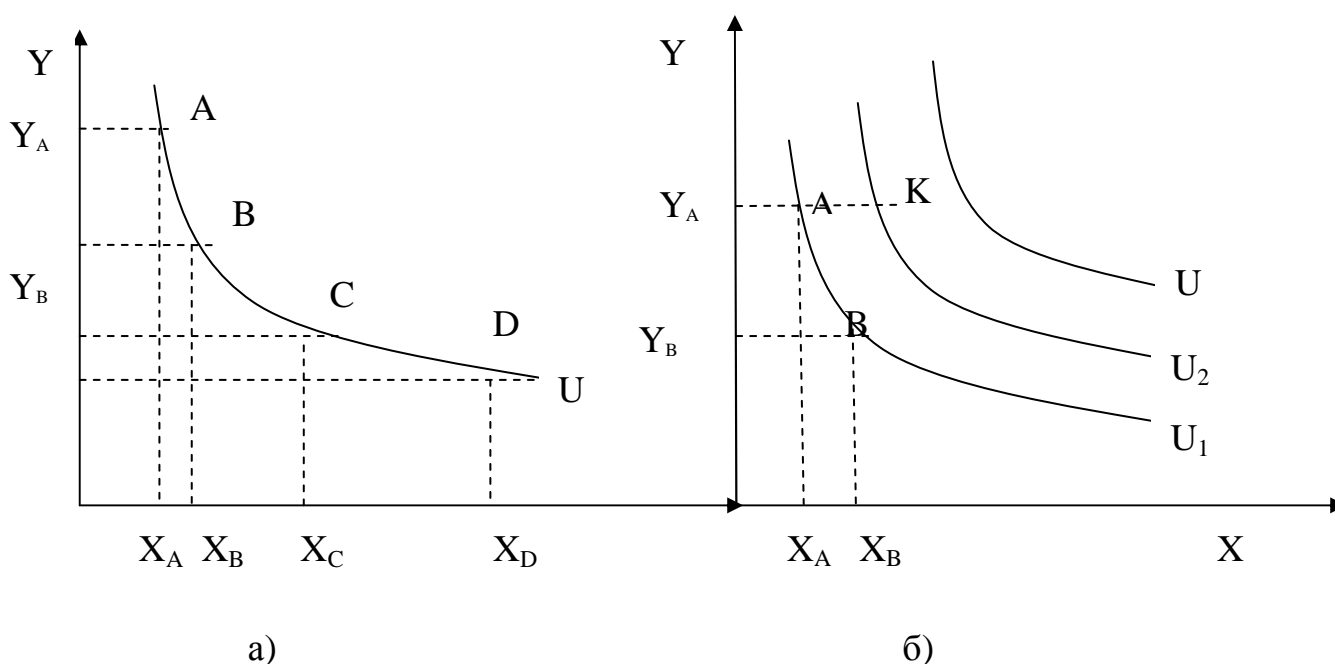


Рисунок 2.5 – Кривая безразличия (а) и карта безразличия (б)

Функция кривой безразличия имеет вид:

$$U = f(Q_x, Q_y) . \quad (2.6)$$

Свойства кривых безразличия:

- кривая безразличия, которое находится дальше от начала координат, выше и правее, представляет наиболее предпочтительный вариант, рассматривая товарные наборы А и В (рис. 2.5);
- кривые безразличия имеют отрицательный наклон;
- кривые безразличия никогда не пересекаются;
- через любую точку на плоскости можно провести кривую безразличия;
- кривые безразличия выпуклые относительно начала координат.

С применением аналитического инструмента анализа кривых безразличия понятие предельной полезности в теории поведения потребителя заменяется категорией предельной нормы замещения одного блага другим, закон убывающей предельной полезности – законом убывающей предельной нормы замещения благ.

Предельная норма замещения (marginal rate of substitution – MRS) определяет количество одного блага, от которой должен отказаться потребитель, чтобы получить дополнительную единицу другого блага (не меняя уровень удовлетворения потребностей) (рис. 2.6):

$$MRS_{xy} = - \Delta Y / \Delta X \quad U = const \quad (2.7)$$

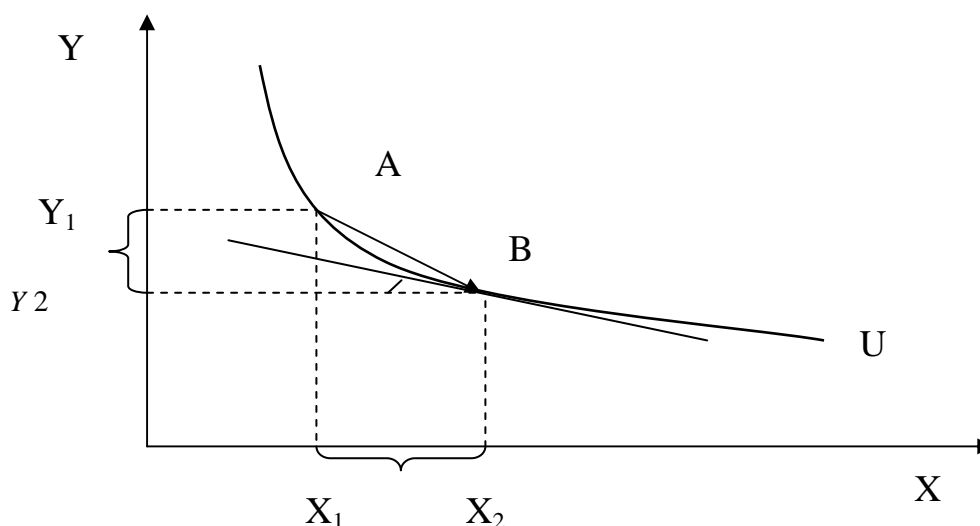


Рисунок 2.6 – Предельная норма замещения благ

Анализ двух теорий поведения потребителя показывает, что, несмотря на отличие аналитических подходов, они дают один и тот же результат: предельная норма замещения благ является соотношением их предельных полезностей. Потребитель может легко менять комбинацию товаров в рыночной корзине без потери уровня полезности.

Карта безразличия показывает желательные варианты приобретения двух благ. Однако для удовлетворения потребностей и приобретения, благ потребитель должен рассчитывать на собственные денежные возможности, которые создают бюджетное ограничение. **Бюджетное ограничение** определяет множество наборов товаров, доступных потребителю.

Можно представить затраты потребителя на приобретение двух благ, как условие бюджетного ограничения в виде:

$$P_x X + P_y Y = I \quad (2.8)$$

где P_x, P_y – цена блага X и Y ;

X, Y – количество благ;

I – доход потребителя, который идет на приобретение двух благ.

Графически бюджетное ограничение отображает прямая с отрицательным наклоном, которая называется **бюджетной линией** или **линией бюджетного ограничения** (рис. 2.7).

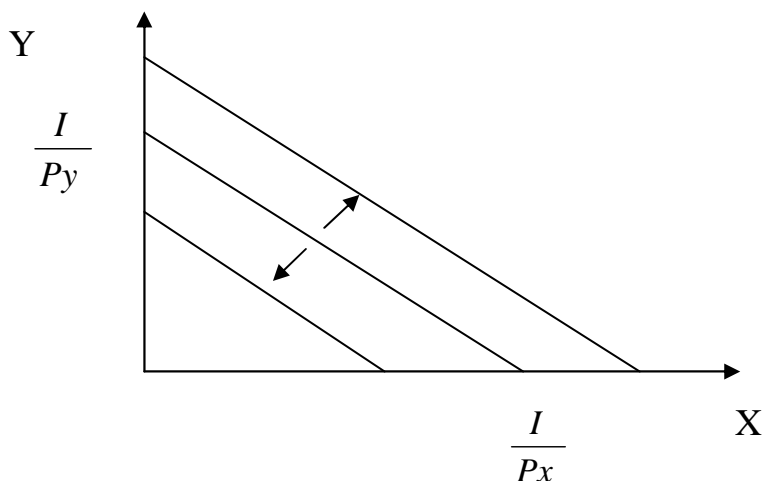


Рисунок 2.7 – Бюджетное ограничение потребителя

Бюджетная линия описывает все комбинации товаров, расходы на которые не превышают дохода потребителя. Все точки, расположенные на бюджетной линии или под ней – достижимые для потребителя, все точки над бюджетной линией – недостижимые. Точки на бюджетной линии характеризуют множество комбинаций товаров X и Y , расходы на которые в сумме не превышают дохода потребителя.

При увеличении дохода линия бюджетного ограничения перемещается в правую сторону вверх, и наоборот, при сокращении дохода – влево вниз.

Потребительский выбор на основе ординалистской теории предусматривает поиск оптимальной рыночной корзины, которая должна размещаться на бюджетной линии и принадлежать к наивысшей из возможных кривых безразличия. Он отвечает точке соприкосновения бюджетной линии и кривой безразличия, в которой их наклон является одинаковым. Эта точка является точкой равновесия потребителя и характеризует условия

максимизации полезности (рис. 2.8). Анализ оптимизации потребительского выбора по двум моделям – на основе кардиналистских и ординалистских теорий – показывает, что они дают один и тот же результат:

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y} \quad (2.9)$$

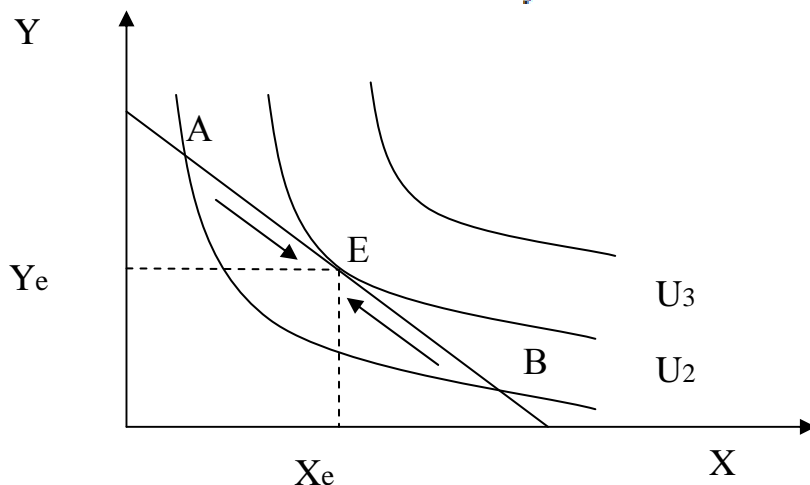


Рисунок 2.8 – Равновесие потребителя

Условие оптимизации потребительского выбора имеет и значительно более широкое измерение, она отображает условие оптимизации в рыночной экономике в целом: оптимальное состояние достигается, когда предельная норма замещения (MRS) для всех потребителей становится равной соотношению цен товаров (P_x / P_y).

2.2.3 Предложение: сущность и факторы, которые на него влияют

Предложение (S) – это готовность и возможность производителя производить и поставлять на рынок определенное количество товара по одной из возможных цен.

Ценой предложения называют минимальную цену, которую фирма готова предложить за определенное количество товара (**Ps**).

Количество товара, которое может поставить на рынок производитель, – это объем или **величина предложения (Qs)**. На предложение влияют как ценовые, так и неценовые факторы. Зависимость объема предложения от определяющих его факторов называется **функцией предложения** и выражается следующим образом:

$$Q_s = f(P_s, P_r, N, T, M, K...), \quad (2.10)$$

где P_r – цены на ресурсы;

N – количество производителей на рынке;

T – величина налоговых сборов;

M – производственные мощности;

K – технология и так далее.

Как и для теории спроса, так и для предложения одним из основных факторов, которые влияют на объемы реализации, является цена. Ценовая функция предложения имеет следующий вид:

$$Q_s = f(P_s) . \quad (2.11)$$

Линейная функция предложения имеет следующее уравнение:

$$Q_s = c + dP_s , \quad (2.12)$$

где c и d – простые числа; P – цена.

Как правило, производитель готов поставить на рынок больше товара по более высокой цене, которая связана с увеличением издержек производства. Поэтому **закон предложения** – это прямая зависимость величины предложения от цены. График предложения можно представить в виде прямой линии с положительным наклоном (рис. 2.9, а).

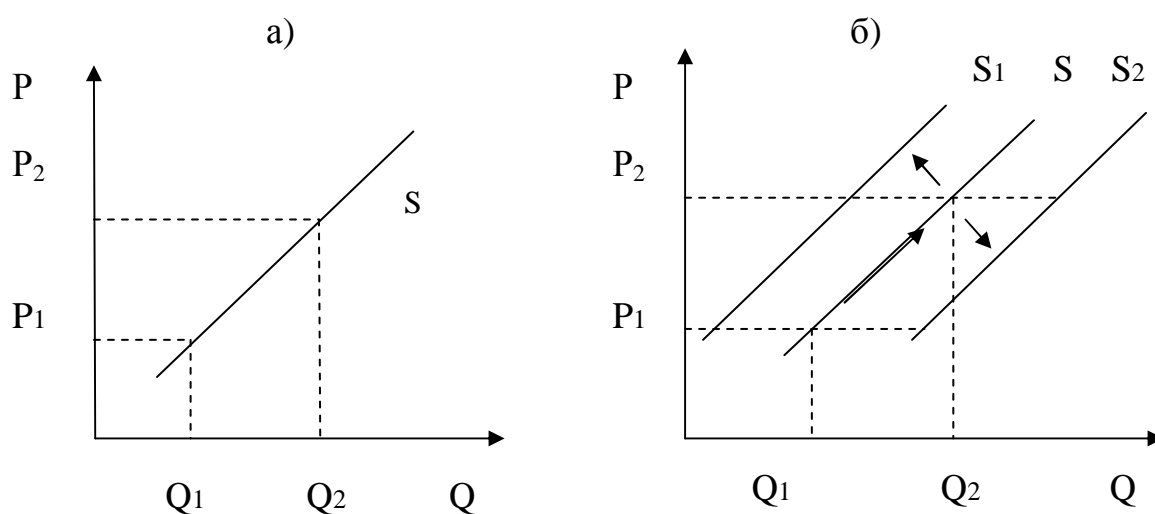


Рисунок 2.9 – График предложения (а). Изменение предложения и его величины под влиянием неценовых факторов (б)

Изменение цены товара влияет только на изменение величины предложения. При этом точка (Q_1, P_1) перемещается в точку (Q_2, P_2) при увеличении цены, объем предложения увеличивается (рис. 2.9, а). На изменение самого предложения влияют неценовые факторы, которые приводят к сдвигу линии предложения: при увеличении предложения S_2 (вправо вниз), при сокращении предложения – S_1 (влево вверх) (рис. 2.9, б).

Неценовые факторы, которые определяют динамику предложения:

- 1) численность производителей и фирм на рынке данного товара;
- 2) величина издержек производства и мощности предприятия;
- 3) политика налогообложения, дотации и субсидии производителям;
- 4) технологии;
- 5) цены на ресурсы и их взаимозаменяемость.

2.2.4 Взаимодействие спроса и предложения. Рыночное равновесие

Рыночное равновесие – это результат взаимодействия разнонаправленных моделей спроса и предложения. Графически рыночное равновесие определяется наложением графиков спроса и предложения один на один (рис. 2.10, а). Точка пересечения кривых называется точкой рыночного равновесия, а объем реализации и цена, которые устраивают и продавца, и покупателя, соответственно – **равновесным объемом и равновесной ценой**.

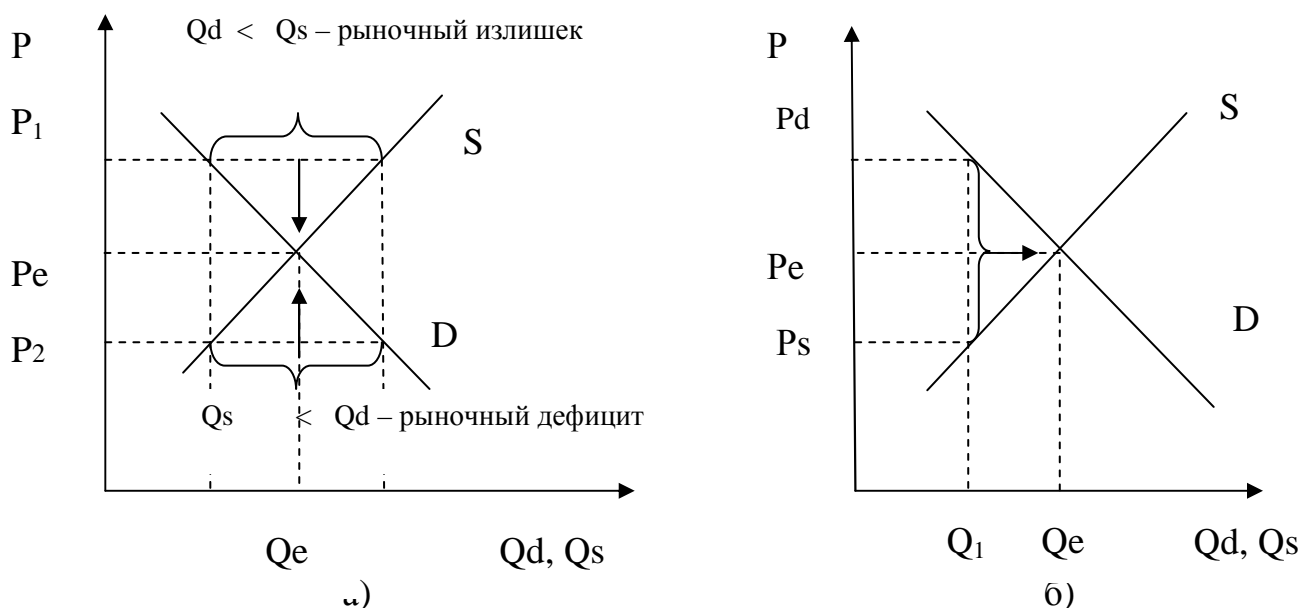


Рисунок 2.10 – Рыночное равновесие по Л. Вальрасу (а) и по А. Маршаллу (б).
Образование излишка и дефицита

Цена, которая устанавливается на рынке в реальных условиях в данный момент времени, называется **рыночной ценой**. Рыночная цена может меняться и не совпадать с равновесной, поэтому равновесное состояние часто является нестабильным, поскольку условия, которые определяют его, постоянно меняются, вызывая колебание спроса и предложения.

Суть рыночного равновесия заключается в том, что любой потребитель, которого устраивает данная цена товара, без каких-нибудь проблем находит того производителя, который готов предоставить товар по этой цене.

Если цена P_1 поднялась выше равновесной P_e , превышение объема предложения над объемом спроса приведет к затовариванию рынка ($Q_{S1} > Q_{D1}$), возникает рыночный излишек. Если на рынке отсутствуют внешние рычаги, которые удерживают высокую цену, продавцы начнут снижать цену, чтобы реализовать излишки товара, а производители – сокращать производство. Это продолжится до тех пор, пока не восстановится бывшее равновесие.

Если рыночная цена P_2 опустится ниже равновесной P_e , возникнет противоположная ситуация – объем спроса превысит объем предложения, это вызовет **дефицит товара**. В условиях дефицита ($Q_{D2} > Q_{S2}$), который сложился, покупатели предложат более высокую цену, производители расширят выпуск и

пополняют недостаток товара. Таким образом, рынок также вернется к равновесному состоянию.

Такой подход к описанию равновесия называют равновесием по Вальрасу (1834-1910 гг.). Условие равновесия в этом случае выражается равенством:

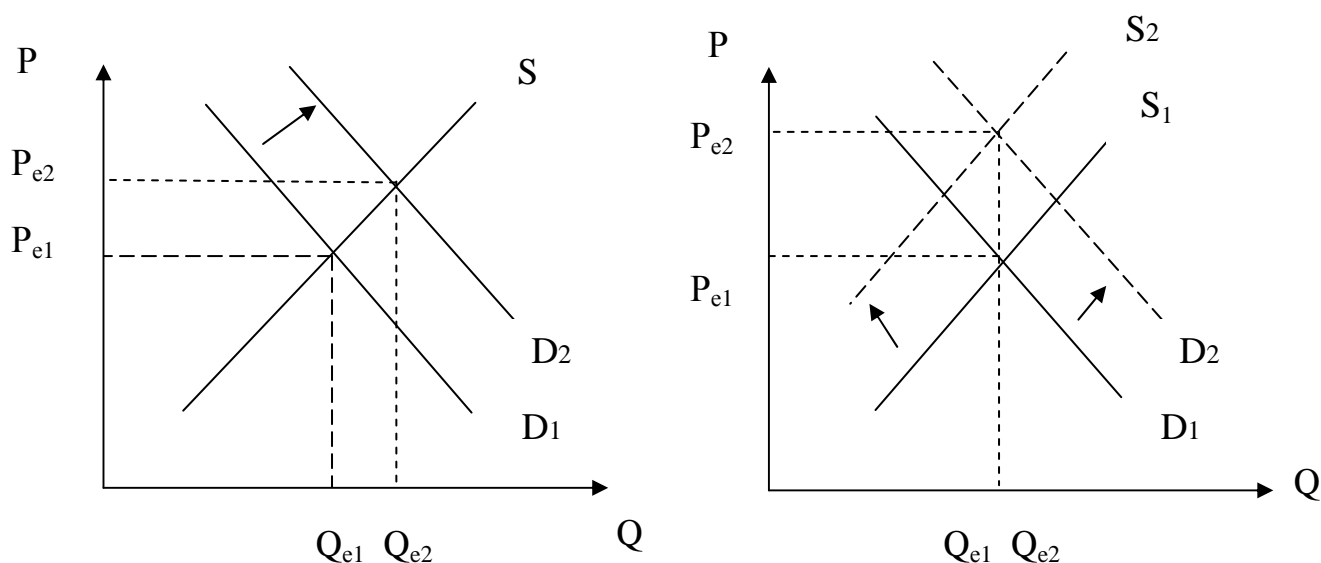
$$Q_d = Q_s.$$

Вторым подходом является равновесие по Маршаллу, суть которого заключается в том, что равновесие устанавливается под влиянием отличия в уровнях цен спроса и предложения, которое приводит к корректировке объемов производства (рис. 2.10-б). Функции спроса и предложения имеют вид: $P_d = f(Q_d)$ и $P_s = f(Q_s)$, а условие равновесия выражается равенством:

$$P_d = P_s.$$

Динамика рыночного равновесия – это изменение параметров рыночного равновесия под влиянием изменения спроса и (или) предложения.

Выделяют ряд вариантов динамики рыночного равновесия. Рассмотрим некоторые из них. Например, спрос возрастает при неизменном предложении (рис. 2.11, а).



а) Спрос возрастает,
предложение не изменяется

б) Спрос возрастает,
предложение изменяется

Рисунок 2.11 – Динамика рыночного равновесия

Первичное равновесие характеризуется Q_{e1} и P_{e1} . При увеличении спроса линия спроса перемещает вправо вверх, параметры нового равновесного состояния Q_{e2} и P_{e2} . Итак, равновесная цена и объем продаж увеличились $P_{e2} > P_{e1}$ и $Q_{e2} > Q_{e1}$. Если меняются и спрос, и предложение, то можно однозначно судить об изменении только одного параметра, или цены, или объема продаж.

Например, спрос растет, а предложение сокращается (рис. 2.11,б). Оба графика сместятся вверх, что означает, что равновесная цена увеличится, а изменение равновесного объема продаж будет зависеть от темпов изменения спроса и предложения $P_{e2} > P_{e1}$ и $Q_{e2} \leq Q_{e1}$.

Отличие ситуаций равновесия можно рассмотреть, комбинируя изменения спроса и предложения. Выше рассмотренные ситуации характеризуются положительными значениями равновесной цены и объема продаж. Однако линии спроса и предложения могут пересекаться и при нулевых их значениях.

2.2.5 Эластичность спроса и предложения

На поведение спроса потребителей влияет много факторов, при которых степень изменения чувствительности потребителей к этим изменениям будет различной. Мера чувствительности одной величины к изменениям другой называется *эластичностью*. Она показывает, насколько изменится один экономический показатель при изменении другого на единицу.

Эластичность спроса по цене показывает, насколько изменится объем спроса на благо при изменении его цены на один процент.

Экономисты используют концепцию ценовой эластичности для определения чувствительности спроса к изменению цены продукции. Если небольшие изменения в цене приводят к значительным изменениям в количестве продукции, которая покупается, то такой спрос называют «чувствительным» к изменению цены или просто эластичным. Если существенное изменение в цене ведет к небольшому изменению в количестве покупок, то такой спрос практически не реагирует, то есть спрос «нечувствительный», а значит относительно неэластичный или просто неэластичный.

Уровень эластичности спроса рассчитывают с помощью коэффициентов прямой или ценовой эластичности спроса. Общая формула коэффициента имеет следующий вид:

$$Ed = \frac{\Delta Q_d / Q}{\Delta P / P}. \quad (2.13)$$

Различают коэффициент *точечной* и *дуговой* эластичности. Точечный коэффициент применяется для расчетов эластичности при заданной цене, если спрос выражен линейной функцией:

$$Ed = -\frac{dQ/Q}{dP/P} = -\frac{dQ}{dP} \frac{P}{Q}. \quad (2.14)$$

Например, функция спроса имеет вид $Q_x = 10 - 2P$, при $P = 2$ ден. ед. коэффициент прямой эластичности составит:

$$Ed = -\frac{dQ_x}{dP_x} \frac{P_x}{Q_x} = -(-2) \frac{2}{6} = 2/3$$

Коэффициент дуговой эластичности используется, если функция спроса имеет вид кривой, а в расчетах берется или меньшее или самое большое значение цены и объема, или среднее арифметическое между двумя точками:

$$Ed = \frac{\Delta Q / Q_1}{\Delta P / P_2} ; \quad (2.15)$$

$$Ed = \frac{Qd_2 - Qd_1}{\frac{Qd_1 + Qd_2}{2}} \cdot \frac{P_2 - P_1}{\frac{P_1 + P_2}{2}} = \frac{Qd_2 - Qd_1}{Qd_1 + Qd_2} \cdot \frac{P_1 + P_2}{P_2 - P_1} = \frac{Qd_2 - Qd_1}{P_2 - P_1} \cdot \frac{P_1 + P_2}{Qd_1 + Qd_2} .$$

Например, если при изменении цены с 10 до 15 грн, спрос сокращается с 100 до 80 ед., то:

$$Ed = \frac{Qd_2 - Qd_1}{P_2 - P_1} \cdot \frac{P_1 + P_2}{Qd_1 + Qd_2} = \frac{100 - 80}{15 - 10} \cdot \frac{10 + 15}{100 + 80} = 5/9 .$$

Несмотря на методику расчетов коэффициента прямой эластичности, в зависимости от приобретенного значения различают 5 уровней эластичности (рис. 2.13):

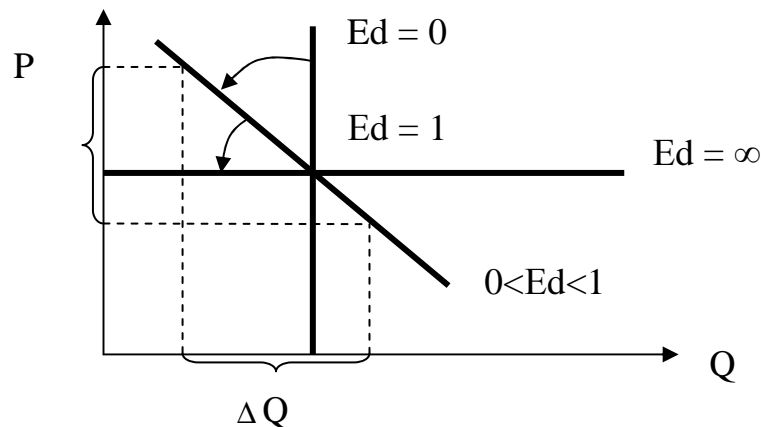


Рисунок 2.12 – Графики абсолютно эластичного, абсолютно неэластичного спроса и спроса единичной эластичности

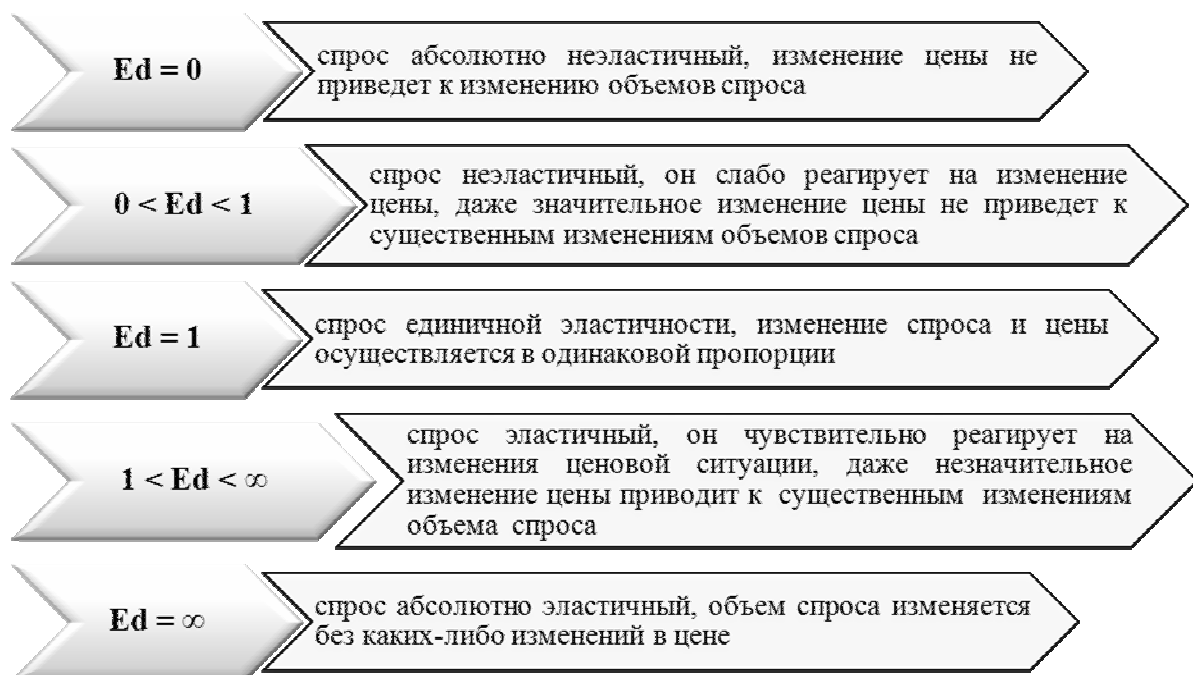


Рисунок 2.13 – Виды эластичности спроса по цене

На всем протяжении функции спроса можно говорить об эластичности всей кривой спроса. Кривая спроса на рисунке 2.14, б будет эластичная, а на рисунке 2.14, а – относительно неэластичная.

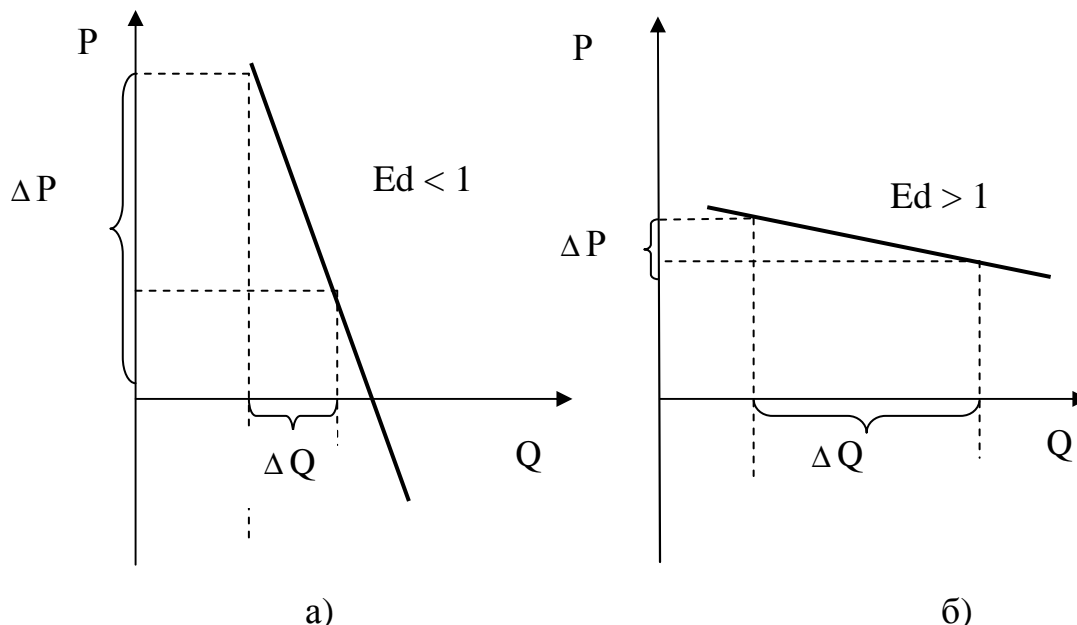


Рисунок 2.14 – Графики неэластичного (а) и эластичного (б) спроса

Перекрестная эластичность спроса – это относительное изменение величины спроса товара X, относительно изменения цены товара Y. Коэффициент перекрестной эластичности E_{xy} определяют:

$$E_{xy} = \frac{dQ_x}{dP_y} \frac{P_y}{Q_x} \quad (2.16)$$

По коэффициенту перекрестной эластичности судят о степени взаимозависимости товаров X и Y.

Если при увеличении цены товара X, потребитель, отказываясь от его покупки, увеличивает спрос на товар – аналог Y, товары X и Y – взаимозаменяемые блага. Коэффициент принимает положительное значение. Если с увеличением цены товара Y, спрос на товар X будет сокращаться, товары X и Y – взаимодополняемые в потреблении блага (рис. 2.15).

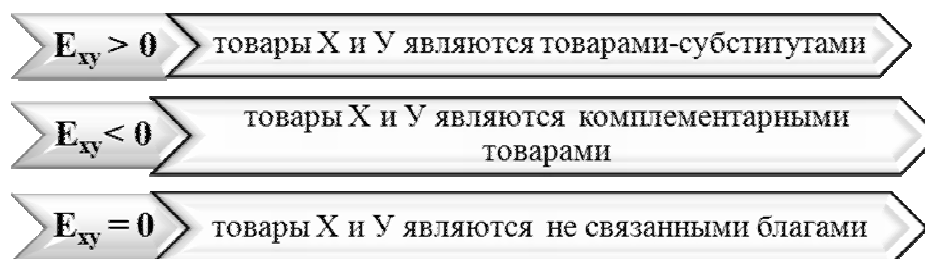


Рисунок 2.15 – Виды перекрестной эластичности спроса

Перекрестная эластичность будет достоверной лишь при незначительных изменениях цен.

Коэффициент эластичности спроса по доходу – это отношение относительного изменения объемов спроса к изменению дохода населения.

$$E_i = \frac{\Delta Q_d}{Q_d} \cdot \frac{I}{\Delta I} \quad (2.17)$$

Арифметический знак коэффициента имеет особое значение.

Если при увеличении дохода потребитель увеличивает потребление данного товара, коэффициент принимает положительное значение, величина которого говорит о принадлежности его к товарам нормального качества или высшей категории. Если при увеличении дохода потребители отказываются от покупки определенного товара, величина спроса сокращается, коэффициент принимает отрицательный знак, значит, товар принадлежит к товарам низшей категории.

В зависимости от значения коэффициента эластичности спроса по доходу все нормальные товары делятся на следующие категории (рис. 2.16):

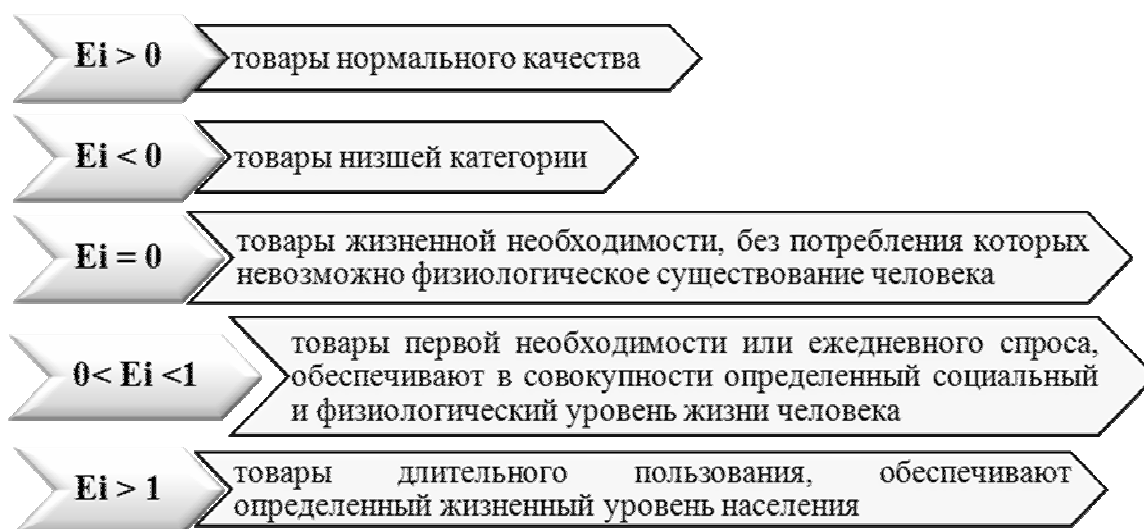


Рисунок 2.16 – Виды эластичности спроса по доходу

Данная классификация относительная, поскольку один и тот же товар для разных слоев населения, с разным уровнем обеспеченности может иметь разную категорию.

Для анализа предложения выделяют лишь **ценовую эластичность предложения**, которая по аналогии с теорией эластичности спроса, рассчитывается с помощью коэффициента эластичности и имеет те же самые уровни эластичности.

$$E_s = \frac{\Delta Q_s / Q}{\Delta P / P} ; \quad (2.18)$$

$$E_s = \frac{Q_{s2} - Q_{s1}}{P_2 - P_1} \cdot \frac{P_1 + P_2}{Q_{s1} + Q_{s2}}$$

Различают 5 видов ценовой эластичности предложения (рис. 2.17):



Рисунок 2.17 – Виды ценовой эластичности предложения

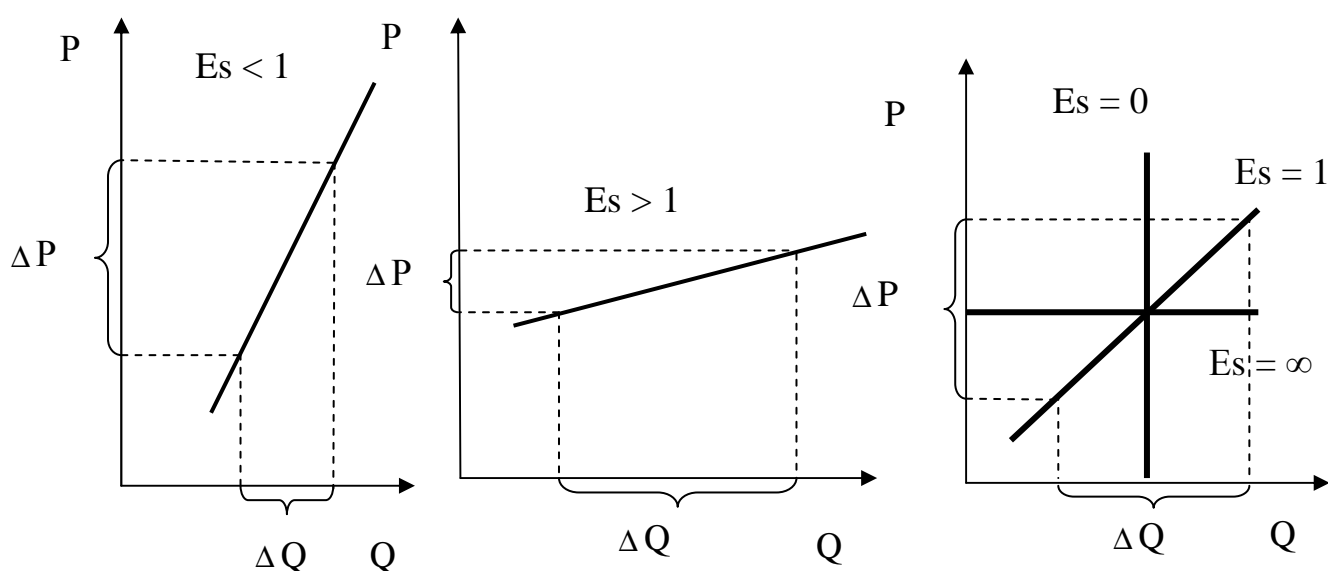


Рисунок 2.18 – Графическая интерпретация видов ценовой эластичности предложения

Главным фактором, который определяет виды эластичности предложения, является период времени, на протяжении которого производитель может отреагировать на смену уровня цен на рынке определенного товара. В зависимости от степени реакции производителя выделяют кратчайший, краткосрочный и долгосрочный период.

В кратчайшем периоде производителю достаточно сложно отреагировать на увеличение спроса на рынке, по причине ограниченных собственных ресурсов, невозможности увеличения мощности и размеров производства. Можно предположить, что предложение будет неэластичным по цене, а в случае использования уникального оборудования или технологий,

вообще абсолютно неэластичным (рис. 2.19, а). Поэтому цена на рынке будет зависеть от уровня спроса.

В краткосрочном периоде кривая предложения будет иметь возрастающий участок, где предложение наиболее эластично, но до определенного момента. Когда все собственные резервы будут израсходованы (многосменный режим работы, продукция на складах) и объемы выпуска достигнут потенциально возможного уровня, образуется вертикальный отрезок кривой предложения (рис. 2.19, б).

В долгосрочном периоде предприятие может изменять не только объемы выпуска, но и размеры основных производственных фондов. Изменение масштабов производства может происходить как при постоянных издержках S , так и при возрастающих S_1 , а также убывающих издержках S_2 (рис. 2.19, в). От изменения производственных издержек зависит не только уровень эластичности предложения, но и сам характер кривой предложения.

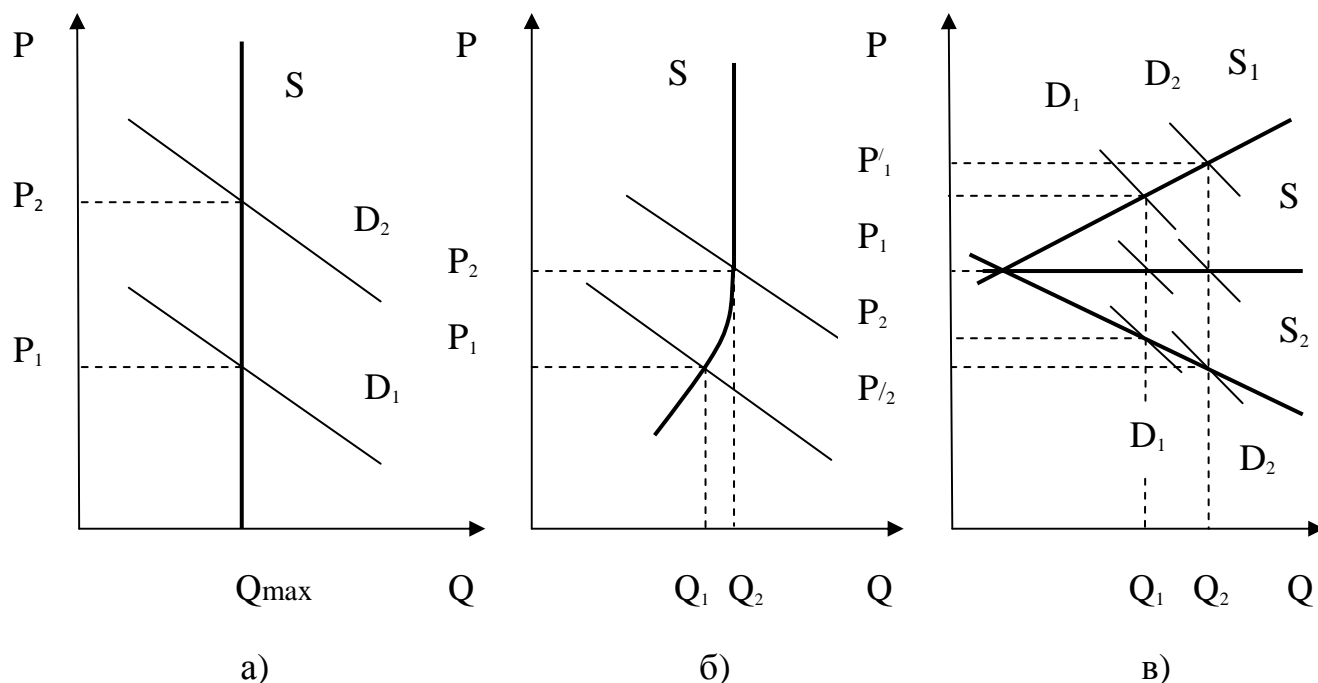


Рисунок 2.19 – Кривые предложения фирмы в кратчайшем (а), краткосрочном (б) и долгосрочном (в) периодах

Взаимосвязь между эластичностью спроса, ценой и валовым доходом производителя. Общая выручка продавца (TR) являются суммарными затратами покупателей – это произведение цены каждой единицы продукции на объем продаж.

$$TR = PQ$$

Изменение выручки ΔTR будет зависеть от изменения цены ΔP и изменения объема продаж Q . Уменьшение цены снижает величину выручки, а объем Q увеличивает TR , значит, на изменение выручки влияет также соотношение $\frac{\Delta Q}{\Delta P}$, то есть эластичность спроса по цене. Например, рассмотрим

влияние эластичности спроса на изменение общей выручки, если функция спроса представлена в виде:

$$Q_d = 10 - P.$$

Определим эластичный, неэластичный отрезок спроса и точку единичной эластичности.

$$Ed = -\frac{dQ}{dP} \frac{P}{Q} = 1 ; \quad (2.19)$$

$$\frac{dQ}{dP} = -1 \quad -(-1) \frac{P}{10-P} = 1 \quad P = 10 - P \quad P = 5 \text{ ден. ед.}$$

Означает $Ed = 1$ при $P = 5$ ден. ед.

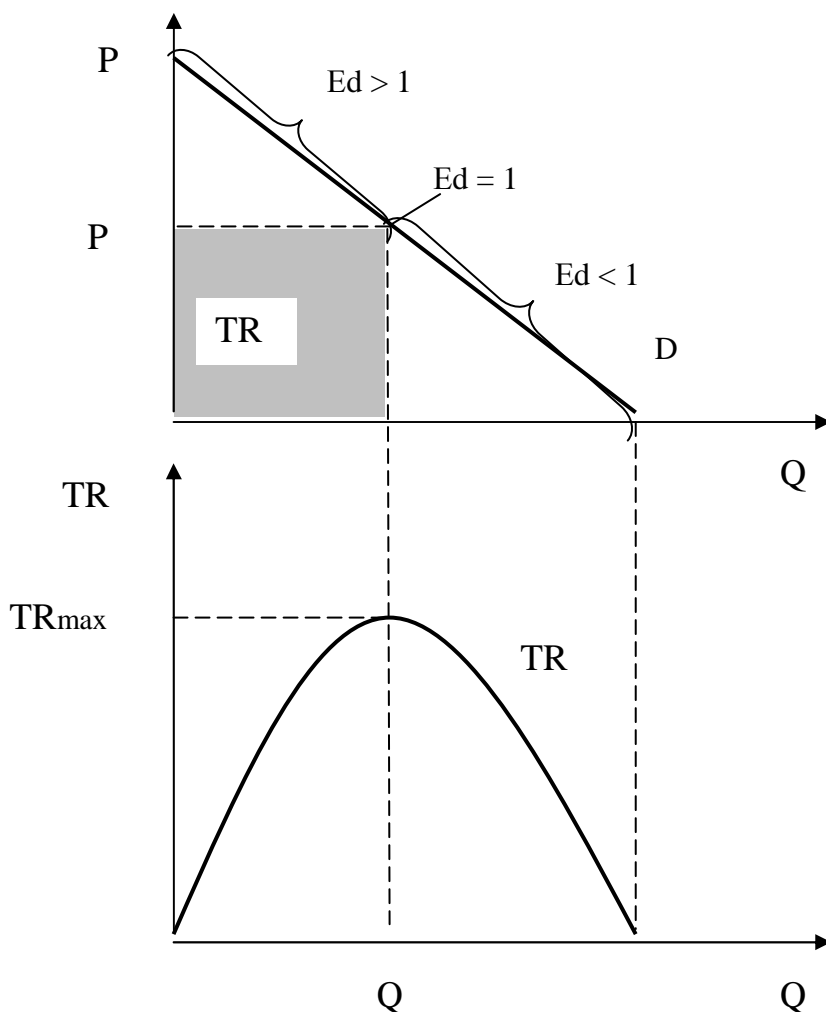
При $Ed > 1$ на эластичном отрезке $P > 5$ ден. ед.

При $Ed < 1$ на эластичном отрезке $P < 5$ ден. ед.

Общая выручка:

$$TR = PQ = P(10 - P) = 10P - P^2.$$

Представим влияние эластичности спроса на выручку графически на рисунке 2.20.



Рисунке 2.20 – Влияние ценовой эластичности спроса на общую выручку производителя

Функция валовой выручки является параболой, ветви которой направлены вниз. Выручка принимает максимальное значение $TR = \max$, когда производная функция равняется нулю $\frac{dTR}{dQ} = 0$.

$$TR' = 10 - 2P = 0$$

Означает, что при $P = 5$ ден. ед. выручка максимальная, и при этом $Ed = 1$.

Таким образом, на эластичных отрезках линии спроса, снижение цены принесет производителю дополнительный доход, а на неэластичных отрезках – снижение цены только сократит общую выручку. Для определения ценовой политики, как отдельного производителя, так и государства важны следующие положения:

- на отрезке эластичного спроса ($Ed > 1$) увеличение объема превышает снижение цены, общая выручка TR возрастает. Это означает, что зависимость между ценой P и выручкой TR обратная;

- в точке единичной эластичности ($Ed = 1$) общая выручка не меняется и принимает максимальное значение $TR = \max$, когда производная функции TR равная нулю $\frac{dTR}{dQ} = 0$;

- на отрезке неэластичного спроса ($Ed < 1$) изменение цены превышает изменение объема продаж, то есть дальнейшее снижение цены приводит к снижению общего дохода TR до нуля. Зависимость между ценой P и выручкой TR прямая.

2.3 ПРЕДПРИЯТИЕ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

2.3.1 Предпринимательская деятельность, ее сущность и разнообразие организационных форм

2.3.2 Теория фирмы. Ресурсы фирмы. Капитал фирмы: сущность, структура, оборот и кругооборот

2.3.3 Производство и производственная функция

2.3.4 Издержки производства и прибыль

2.3.1 Предпринимательская деятельность, ее сущность и разнообразие организационных форм

В рыночной экономике **предприятие** – это основное производственное звено экономики. Оно является субъектом хозяйствования, товаропроизводителем, организационной формой хозяйствования, субъектом и объектом воспроизводства, субъектом и вместе с тем объектом маркетинга и менеджмента и т.п.

Предприятие – это юридическое лицо и одновременно хозяйственная и финансовая единица.

Субъектом хозяйственной деятельности предприятие становится лишь при условиях, если оно:

1) зарегистрировано и имеет все атрибуты юридического лица – устав, расчетный счет, баланс, печать, название, товарный знак и т.п.;

2) выполняет хозяйственные функции, изготавливает продукцию: товары или услуги;

3) выполняет условия постоянного повторения процесса производства – индивидуального воспроизводства;

4) проходит (повторяет) жизненный цикл.

Итак, ***хозяйствующая единица (субъект) становится предприятием с экономической точки зрения лишь при условиях самостоятельной имущественной, финансовой и другой хозяйственной деятельности в пределах действующего законодательства и правовых норм.***

Задача экономической науки – изучать предприятие не как техническую единицу, а как первичное звено экономики, основанное на определенных организационных и социально-экономических характеристиках.

Предприятие имеет Устав, который регламентирует правовой и хозяйственный статус предприятия, имеет самостоятельный баланс с расчетными и другими счетами в банке, печать, товарный знак.

Правовые условия создания и деятельности предприятий определены Законом Украины «О предприятиях».

Предприятие выполняет следующие ***функции***:

1) организационную – обеспечение производства товаров, предоставления услуг и их реализацию;

1) воспроизводственную – инвестирование капитала на развитие предприятия;

2) социальную – удовлетворение нужд потребителей в продукции предприятия и обеспечение социальных потребностей его работников.

Для классификации предприятий (фирм) используют разные признаки. Предприятия (фирмы) дифференцируются:

1) по своему правовому положению:

- как объединения лиц (товарищества);
- как объединения капиталов (общества).

2) по формам собственности:

- частные;
- государственные;
- коллективные.

3) по принадлежности капитала и контроля:

- национальные;
- иностранные;
- смешанные.

4) по размерам:

- мелкие;
- средние;
- большие.

5) по виду хозяйственной деятельности и характеру операций:

- производственные: промышленные, сельскохозяйственные и др;
- непроизводственные – предприятия сферы услуг: торговые, банковские, страховые, рекламные и др.

Производственное предприятие покупает на рынке факторы производства (землю, труд и капитал), соединяет их в процессе производства и реализует на рынке произведенную продукцию.

Совместные предприятия основаны на объединении разных форм собственности, в том числе с привлечением иностранного капитала.

Иностранные предприятия основаны на собственности иностранного физического или юридического лица.

Частные предприятия основаны на собственности физического лица, которое осуществляет управление и несет неограниченную имущественную ответственность. Такие фирмы имеют ряд *преимуществ*: предприятия легко создаются и прекращают свое существование, их владельцы сами отвечают за свою деятельность и имеют высокую степень экономической свободы и высокую мотивацию к работе. Недостатки таких фирм: ограниченные финансовые возможности, высокая степень риска и возможность полной потери имущества. Такие предприятия могут быть с правом и без права найма рабочей силы.

Государственные предприятия – это предприятия, основанные на государственной собственности, которая выступает в двух формах – *общегосударственной* и *коммунальной*. Имуществом и производственно-коммерческой деятельностью общегосударственных предприятий распоряжается вышестоящий орган государственной власти. *Коммунальные предприятия* являются собственностью административно-территориальных единиц власти. Государственные предприятия могут быть чисто государственными (в том числе муниципальными), где капитал и управление полностью принадлежат государству, и смешанными, в которых государство имеет большую часть капитала или играет решающую роль в управлении.

К коллективным предприятиям относят кооперативы, предприятия общественных организаций, хозяйственные общества, коллективные предприятия трудового коллектива и др.

В рыночной экономике функционирование предприятий происходит в форме ведения определенного бизнеса. Исходя из размера предприятия (*объем капитала, численность занятых, объем выпуска продукции и доходов*), различают: **малый, средний и большой бизнес**.

В современной западной экономике **малый бизнес** представляет собой самый большой сектор хозяйства, где находят себе работу больше половины всех занятых.

Наиболее типичными формами малого бизнеса является малое предпринимательство, а также *франчайзинг* (от *franchise* – льготный) и *венчурные фирмы* (от *venture* – рисковать).

Франчайзинг – это система небольших частных фирм, которые заключают контракт на право пользования фабричной маркой большой фирмы, и получают разрешение на деятельность на определенной территории и в определенной сфере. Они имеют льготы в виде скидок на цены, помощь в доставке товаров, в приобретении оборудования, в кредитах и т.д. Мелкие фирмы становятся розничными продавцами продукции больших компаний. Такие контракты являются взаимовыгодными: мелкие фирмы получают опеку, кредиты, торговую зону от больших корпораций, а последние экономят деньги, не тратя их на реализацию собственной продукции, и, кроме того, они получают регулярные платежи от малых фирм.

Венчурная фирма – это коммерческая организация, которая занимается разработкой научных исследований для их дальнейшего завершения и внедрения. Венчурные предприятия делают бизнес на нововведениях. В случае успеха они зарабатывают огромные доходы, но они рискуют и «прогореть», если новая продукция не будет отвечать требованиям рынка, потребностям покупателя и низким затратам. Поэтому венчурные фирмы хотят быстрее завершить новую разработку, продать ее другим компаниям и перейти к работе над другими новыми видами продукции. Родиной венчурного предпринимательства является США, где оно возникло после Второй мировой войны. В настоящее время венчурные фирмы начинают создаваться и функционировать и в Украине.

Средний бизнес играет менее заметную роль. Он высокорисковый и нестабильный, потому что ему приходится конкурировать как с большими, так и с малыми бизнесами, в результате чего он или перерастает в большой, или перестает существовать вообще. Исключения представляют лишь фирмы, которые являются своего рода монополистами в выпуске какой либо специфической продукции, которая имеет своего постоянного потребителя.

Большой бизнес отличается большей устойчивостью, чем средний или малый. Его положение на рынке, обусловленное большими объемами капитала и высоким уровнем технологического развития, дает ему возможность производить дешевую и массовую продукцию, рассчитанную на удовлетворение нужд широкого потребителя.

В каждой стране существует своя организационная структура бизнеса.

Формы предпринимательской деятельности в Украине определены системой законов. Согласно им все организации (юридические лица) делятся на коммерческие и некоммерческие. Основная цель коммерческих фирм – получение прибыли. Некоммерческие фирмы не ставят таких целей.

Коммерческие фирмы могут создаваться как:

- **общества или партнерства** – это бизнес, которым владеют несколько владельцев, совместно управляющих предприятием. Партнеры объединяют возможности и ресурсы, несут равную и неограниченную ответственность. Достоинства партнерства в том, что его легко организовать, объединение участников позволяет привлечь дополнительные средства и новые идеи. К числу недостатков относят: ограниченность финансовых ресурсов,

неоднозначное понимание целей деятельности ее участниками, сложности определения доли каждого в доходе или убытке фирмы.

- **корпорация** – юридически независимая фирма, собственность которой распределена между участниками, которые несут ограниченную ответственность. Право на собственность корпорации разделено на части по акциям, поэтому корпорация – это **акционерное общество**, уставной капитал которого разделен на определенное количество акций. Держатели акций принимают участие в управлении предприятием, то есть имеют право голоса в зависимости от количества обычных простых и именных акций на общем собрании акционеров, а также получают прибыль в виде дивидендов.

Преимуществами корпорации: неограниченные возможности привлечения капитала через продажу акций и облигаций, привлечение профессиональных специалистов для выполнения управленческих функций, стабильность функционирования, потому что выход из общества кого-нибудь из акционеров не вызывает закрытия фирмы. В то же время образование корпораций связано со сложностями юридического и организационного характера, здесь есть благоприятные возможности для злоупотреблений, происходит двойное налогообложение: прибыли корпорации и дивидендов, которые выплачиваются из прибыли корпораций.

– **общество с ограниченной ответственностью**, участники которого несут ответственность или риск за убытки только в пределах стоимости внесенных ими взносов. Участники общества являются совладельцами и принимают участие в его управлении.

В **обществе с дополнительной ответственностью** его участники несут ответственность в одинаковом для всех кратном размере от стоимости своих взносов, то есть частично отвечают и своим имуществом.

Полным называется общество, участники которого занимаются общей предпринимательской деятельностью и несут ответственность всем принадлежащим им имуществом.

Арендные предприятия – предприятия, в которых арендатор не является владельцем имущества, взятого в аренду, но является полноправным владельцем произведенной продукции, и распоряжается фирмой до истечения срока аренды. Все осуществляется по согласованию интересов арендодателя и арендатора на основе взаимной выгоды по договору. Арендодатель получает арендную плату. Арендатор, производитель благ и услуг, материально заинтересован в эффективном использовании имущества, взятого в аренду.

Не всякую хозяйственную деятельность можно считать предпринимательской, а лишь ту, которая связана с риском, инициативой, предприимчивостью, самостоятельностью, ответственностью, активным поиском.

Объектами предпринимательства могут быть любые виды хозяйственной деятельности, в пределах которой путем комбинации ресурсов предприниматель добивается максимизации дохода. Виды предпринимательской деятельности: *производственная, финансовая, торговая, посредническая, инновационная, страховая.*

Принципы предпринимательской деятельности:

- ориентация на запросы, вкусы и предпочтения потребителей;
- стремление быть на острие событий, которые происходят в инновационной сфере экономики, применять первыми новейшие технологические разработки и виды продукции;
- максимальное использование конкурентных преимуществ;
- соблюдение принципов деловой этики;
- постоянный творческий поиск, прагматизм, следование демократическим традициям.

2.3.2 Теория фирмы. Ресурсы фирмы. Капитал фирмы: сущность, структура, оборот и кругооборот

Основным экономическим агентом рыночной экономики является фирма.

Фирма – это организация, которая владеет одним или несколькими предприятиями и использует ресурсы для производства товаров или услуг с целью получения прибыли.

Для успешного функционирования на рынке предприниматель должен иметь о нем достоверную и подробную информацию, получение которой требует больших *транзакционных издержек* (лат. transactio – соглашение). Средством понизить эти издержки и является организация крупной фирмы, в которой транзакции оказываются дешевле. Полагают, что фирмы, возникают в ответ на дороговизну рыночной координации.

В западной экономической литературе существует целый ряд теорий фирмы, в каждой из которых по-разному определяются цели их объединения.

Традиционная теория объясняет образование фирм стремлением к максимизации прибыли.

Менеджерская теория фирмы доказывает, что цель фирмы – максимизация объема продаж и только потом дохода. Основную роль в этом процессе играют не владельцы, а руководители, менеджеры, которые заинтересованы в росте торговой выручки, потому что от нее зависят их жалование и другие выплаты и льготы.

Теория максимизации роста основана на идее о том, что возрастающая фирма предпочтительнее, чем просто большая фирма. В ее росте заинтересованные и владельцы, и менеджеры, и акционеры.

Теория множественности целей главный упор делает на характере управления со стороны высшего руководства фирмы. Управление должно быть таким, чтобы учитывать интересы всех заинтересованных лиц: рабочих, менеджеров, акционеров и руководителей. Эта теория самое большое распространение получила в Японии.

Существует два пути роста фирмы: внутренний, за счет концентрации производства и капитала, и внешний, который основан на централизации производства и капитала в результате слияний и поглощений.

Внутренние источники роста:

- а) нераспределенная прибыль, которая возвращается в производство;
- б) выпуск акций;
- в) заемные средства, взятые в банке.

Внешние источники роста:

а) слияние (объединение) двух и больше компаний;
б) поглощение одной фирмой другой через покупку контрольного пакета акций. Слияния и поглощения осуществляются путем *горизонтальной и вертикальной интеграции, а также диверсификации*.

Горизонтальная интеграция сопровождается приобретением одной фирмой других, которые занимаются тем же бизнесом.

Вертикальная интеграция означает объединение фирм, занятых на целом ряде этапов производственного процесса снизу доверху (например, от добычи нефти к торговле нефтепродуктами).

Диверсификация (англ. diversification – разнообразие) – объединение фирм, чьи технологические процессы никак не связаны (например, производство химических волокон и самолетов) с целью минимизации рисков от возможных убытков в той или иной сфере деятельности.

Предприятия с целью улучшения организационных условий хозяйствования могут создавать любые объединения или входить в действующие.

В Украине согласно действующему законодательству предприятия могут объединяться в:

– **ассоциации** – договорные объединения, созданные с целью постоянной координации хозяйственной деятельности. Ассоциация не имеет права вмешиваться в производственную и коммерческую деятельность каждого из ее участников;

– **корпорации** – создаются на основе объединения производственных, научных и коммерческих фирм, с делегированием отдельных полномочий каждому из участников;

– **консорциумы** – временные объединения промышленного и банковского капитала для достижения определенной общей цели или реализации определенного проекта;

– **концерны** – объединения предприятий промышленности, транспорта, банков, торговли, а также научных организаций на основе полного финансового слияния его участников;

– **финансово-промышленные группы (ФПГ)** – организационная форма объединения больших промышленных фирм с крупными банковскими структурами, в которых каждый член-участник самостоятельно решает собственные задачи, но не пренебрегает при этом интересами группы, координируя свою деятельность с другими участниками.

Во многих странах возникли и существуют такие формы хозяйственных объединений, как:

• **картель** – объединение самостоятельных предприятий ради установления единых цен, распределения рынков сбыта. Каждое предприятие имеет соглашение относительно своей доли в общем объеме производства картеля;

• **синдикат** – объединение предприятий, которые сохраняют свою юридическую и производственную самостоятельность, однако, объединяют

свою коммерческую деятельность, имеют единые маркетинговые службы, которые занимаются сбытом продукции из единого центра;

- **трест** – хозяйственные объединения, участники которых полностью теряют коммерческую независимость и имеют единую систему менеджмента, производства, маркетинга, финансов и т.п.

Хозяйственные формы объединения предприятий способны привести к возникновению монополизма в экономике. Для предотвращения этого служит *антимонопольная политика государства*.

Выполняя производственную функцию с целью получения прибыли фирма использует определенные **ресурсы**, которые могут быть материальными, нематериальными, денежными, трудовыми.

Ресурсы фирмы, использование которых обеспечивает создание новой стоимости – это ее капитал. **Капитал** – это совокупность ресурсов в стоимостном измерении, которое обеспечивает создание новой стоимости.

Структуру капитала фирмы можно характеризовать по различным критериям:

- по источникам формирования – собственный, привлеченный;
- по направлениям инвестирования – производственный, человеческий;
- по сферам применения – промышленный, торговый, ссудный;
- по способу оборота и перенесения стоимости – основной, оборотный;
- по формам функционирования – индивидуальный, коллективный, общественный;
- по масштабам функционирования – национальный, международный;
- по роли в создании прибавочной стоимости – постоянный, переменный.

Хозяйственная деятельность предприятия представляет непрерывный процесс: покупая на первоначальный капитал (Д) средства производства (СП), нанимая рабочую силу (РС), предприятие организует производство необходимых рынку товаров и услуг (Т'). Реализуя произведенную продукцию или услуги, предприятие возмещает свои затраты и возвращает ассигнованные раньше средства (Д'). Эти средства снова идут на возмещение израсходованных ресурсов и на оплату труда. Этот процесс называется **кругооборотом капитала предприятия** и его можно выразить следующей формулой:

$$\underbrace{\underbrace{Д - Т}_{\text{СП}}}_{\text{1 стадия}} \overset{\text{РС}}{<} \underbrace{\dots П \dots}_{\text{2 стадия}} \underbrace{Т' - Д'}_{\text{3 стадия}}, \quad (2.20)$$

где Д – первоначальный капитал (авансированные деньги);
Т – товар;
РС – рабочая сила;
СП – средства производства;
П – процесс производства товаров и услуг;
Т' – произведенный новый продукт;
Д' – увеличенный авансированный капитал.

Фонды предприятия – это материальные и денежные ресурсы, необходимые для создания продукции (услуг) и для развития производства. Фонды предприятия находятся в постоянном движении и проходят кругооборот и оборот.

Фонды проходят через **три стадии**:

1) *на первой стадии* – деньги превращаются в факторы производства, то есть на них приобретаются необходимые средства производства и авансируются деньги на оплату труда. Эта стадия осуществляется в процессе обращения, **фонды выступают в денежной форме**;

2) *на второй стадии* средства производства и рабочая сила соединяются в производственном процессе, происходит потребление рабочей силы и средств производства, то есть осуществляется производство, результатом которого являются новые товары. **Фонды выступают в производительной форме**.

3) *на третьей стадии* произведенный новый товар реализуется на рынке и превращается в деньги, которые количественно возросли на сумму добавленной стоимости, то есть полученная сумма денег превышает ту сумму, которая была на первой стадии, потому что в ней содержится прибыль. **Фонды имеют товарную форму**.

Кругооборот фондов – это последовательное прохождение фондами трех стадий в процессе производства и обращения, в результате чего они возвращаются к первоначальной форме. В каждый данный момент фонды предприятия находятся одновременно в трех формах: **денежной, товарной, производительной**.

Денежная и товарная формы принадлежат сфере обращения, а производительная относится к сфере производства.

Кругооборот фондов предприятия, рассмотренный как непрерывный процесс, который постоянно возобновляется, называется **оборотом фондов** предприятия.

Оборот фондов – постоянное повторение и возобновление кругооборота.

Оборот фондов протекает во времени (**время оборота**), и включает в себя **время производства** и **время обращения**. Сокращение времени оборота позволяет при тех же самых ресурсах производить больше товаров. Замедление оборота приводит к омертвлению ресурсов и снижает эффективность производства.

Время производства состоит из времени нахождения сырья, материалов и оборудования в производственных запасах, рабочего периода, времени влияния естественных процессов, которые протекают без участия человека, времени перерывов в процессе работы, вызванных режимом работы предприятия и разного рода простоями.

Время обращения содержит время, затрачиваемое на закупку средств производства и рабочей силой, а также время на реализацию товаров.

В связи с этим различают **производственные фонды** и **фонды обращения**. **Производственные фонды** принимают участие непосредственно в производстве товаров. **Фонды обращения** – это готовая продукция, которая

находится на складе предприятия, или отгруженная, но не оплаченная еще покупателем, а также наличные деньги на счетах предприятия.

У предприятия могут быть и **непроизводственные фонды**, которые используются для непроизводственных нужд (спортивные сооружения, базы отдыха и т.п.).

Разные части производственных фондов предприятия оборачиваются с разной скоростью, что является предпосылкой распределения фондов предприятия на **основные и оборотные**.

Основные фонды – это средства труда, которые принимают участие в нескольких производственных циклах, частями переносят свою стоимость на готовый продукт, сохраняя при этом в процессе использования свою натуральную форму. Элементы основных фондов играют в процессе производства неодинаковую роль. Одни из них непосредственно принимают участие в производственном процессе (машины, оборудование, транспортные средства и т.п.) и потому их называют **активными**. Другие (здания, сооружения и т.п.) непосредственного участия в производстве не принимают и называются **пассивными**.

Вместе с основными фондами процесс производства на предприятии обслуживают и **оборотные фонды**. Эта часть фондов полностью потребляется в каждом производственном цикле и полностью переносит свою стоимость на изготовленные товары на протяжении одного цикла производства, и после реализации товара возмещается предприятию в денежной форме. Они включают затраты на сырье, топливо, материалы, полуфабрикаты, незавершенное производство, вспомогательные материалы. К ним относят также денежные средства, направляемые на оплату труда работников. Оборотные фонды делают несколько оборотов в течение года.

Наряду с оборотными производственными фондами предприятие имеет и **фонды обращения**. Сюда включаются готовая продукция, которая уже покинула процесс производства, а также денежные средства предприятия. Между оборотными производственными фондами предприятия и фондами обращения существует тесная связь: они переходят друг в друга и полностью восстанавливаются после каждого кругооборота. В своей совокупности они представляют **оборотные средства предприятия**.

Оборотные средства – это совокупность оборотных фондов и фондов обращения в денежном выражении. Они осуществляют кругооборот, в процессе которого проходят три стадии:

- первая – запасы;
- вторая – незавершенное производство и полуфабрикаты;
- третья – оборотные средства поступают в сферу обращения в виде готовой продукции и денежных средств на счетах предприятия.

Оборотные средства находятся в постоянном движении, переходят со сферы обращения в сферу производства и в форме готовой продукции снова возвращаются в сферу обращения. Этот процесс называется оборачиваемостью оборотных средств. Эффективность использования оборотных средств

характеризуется *скоростью их оборота*. Эта скорость измеряется числом оборотов оборотных средств в течение года, или отношением объема реализации продукции за год к среднегодовому остатку оборотных средств. Для его характеристики используют показатели:

- *коэффициент оборачиваемости оборотных средств* – это отношения реализованной продукции за определенный промежуток времени к сумме среднего остатка оборотных средств за этот период;

- *средняя продолжительность оборота* – это отношение продолжительности рабочего периода к коэффициенту оборота.

В процессе производства основные фонды постепенно снашиваются и теряют свои полезные потребительские свойства. При этом их стоимость переносится на создаваемые товары. Сумма перенесенной стоимости основных фондов, предназначенная для ее следующего возмещения называется **амортизационным фондом**. Часть амортизационного фонда может использоваться на нужды капитального ремонта, то есть частичного восстановления потребительских свойств основных фондов.

Амортизация основных фондов – это процесс постепенного переноса стоимости основных фондов на произведенный товар. Отчисления на замещение стоимости изношенной части основных фондов называют **амортизационными**. Из них создается фонд амортизации – средства, предназначенные на восстановление изношенных основных фондов.

Существуют два вида износа: **физический и моральный**.

Физический износ – материальный износ основных фондов, потеря ими физических свойств и качеств. Величина физического износа зависит от ряда факторов: качества материалов, из которых изготовлены основные фонды, степени нагрузки, квалификации работников, своевременного проведения ремонтов и др. Основные фонды, которые не используются, также изнашиваются в результате действия сил природы. После окончания срока службы основных фондов и их физического износа, то есть полной потери потребительских свойств, накопленный амортизационный фонд позволяет приобрести новые средства труда вместо изношенных.

В условиях научно-технического прогресса, кроме физического износа, имеет место также и моральный износ основных фондов. **Моральный износ** основных фондов – это преждевременная потеря основными фондами их стоимости или уменьшение ее. Есть два вида морального износа.

Первый вид морального износа связан с повышением эффективности производства на предприятиях, которые производят данное оборудование, что приводит к его удешевлению, то есть машины, приборы и установки, аналогичные произведенным раньше, становятся дешевле.

Второй вид морального износа связан с появлением качественно новых средств труда, которые имеют более высокие конструктивные характеристики и эксплуатационные качества. Их использование удешевляет произведенную продукцию или совсем вытесняет ее из рынка.

Учет физического и морального износа имеет большое значение для установления нормой амортизации.

Норма амортизации – это отношения годовой суммы амортизационных отчислений к среднегодовой стоимости основного производственного капитала, выраженное в процентах.

Во избежание потерь от физического и морального износа основного капитала осуществляется интенсификация их эксплуатации, ускоренное образование амортизационного фонда или ускоренная амортизация.

Ускоренная амортизация – это повышения нормы амортизации и ускоренный перенос стоимости средств труда на произведенные товары и услуги с целью быстрее обновления техники и технологии фирмы.

2.3.3 Производство и производственная функция

Производство – это процесс преобразования факторов производства в материальные блага. Предприятие на рынке выступает и как покупатель ресурсов (рабочей силы, сырья, оборудования), и как продавец товаров и услуг.

Главной целью любого предприятия является получение максимальной прибыли, чего можно достичь лишь эффективно распоряжаясь ресурсами. Поэтому основой теории производства является изучение зависимости выпуска готовой продукции от объемов потребленных ресурсов.

Производственная функция показывает максимально возможный объем выпуска продукции при определенных комбинациях факторов производства (труда и капитала). Производственная функция характеризует множество технически эффективных объемов производства, которых можно достичь, по разному сочетая труд и капитал.

Производственная функция может быть исследована как однофакторная и двухфакторная модель поведения производителя. Это связано с выделением краткосрочного и долгосрочного периода производства.

Краткосрочный период производства – это отрезок времени, на протяжении которого хотя бы один из ресурсов, применяемых фирмой, является постоянным. Чаще всего постоянным ресурсом выступает количество используемого капитала (K).

Производственная функция краткосрочного периода позволяет получить представление о динамике выпуска в зависимости от изменения затрат переменного фактора труда (L) при фиксированном значении постоянного фактора капитала (K). Она описывается функцией:

$$Q = f(L), \text{ при } K = \text{const.}$$

Долгосрочный период производства – это отрезок времени, достаточный для того, чтобы все имеющиеся ресурсы фирмы могли стать *переменными*.

Двухфакторная производственная функция, которую используют для анализа долгосрочного периода, имеет общий вид:

$$Q = f(L, K), \tag{2.21}$$

где L и K – объемы потребляемого труда и капитала;

Q – объем выпуска продукта.

В краткосрочном периоде рост выпуска продукции предприятия происходит на основе увеличения количества используемого ресурса труда при неизменной величине капитала.

В краткосрочном периоде для анализа результатов работы фирмы используются показатели *совокупного продукта* (TP), *среднего продукта* (AP) и *предельного продукта* (MP).

Совокупный (общий) продукт (total product – TP) – это возможный выпуск продукции при использовании определенного количества переменного фактора (F) и заданного объема постоянного фактора. Следует отметить, что TP – это лишь другое обозначение выпуска Q .

Средний продукт (average product – AP) – это объем совокупного продукта в расчете на единицу переменного фактора производства:

$$AP = \frac{TP}{F} . \quad (2.22)$$

Средний продукт от фактора труда фактически характеризует производительность труда.

Предельный продукт (marginal product – MP) или предельная производительность фактора – это прирост общего продукта от каждой дополнительно используемой единицы ресурса:

$$MP = \frac{\Delta TP}{\Delta F} . \quad (2.23)$$

Графически величина среднего продукта AP и предельного продукта MP представлена на рисунке 2.1.

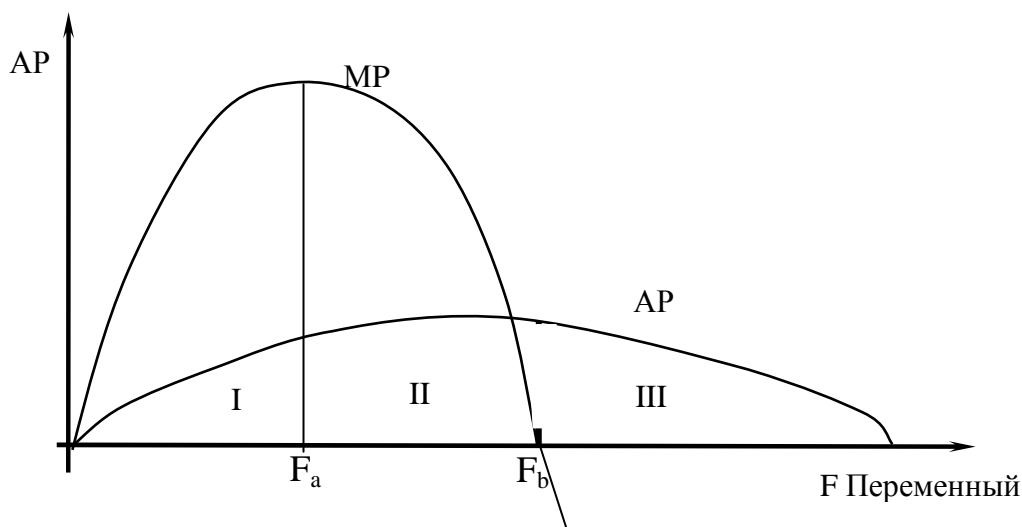


Рисунок 2.1 – Соотношение среднего и предельного продуктов фирмы в краткосрочном периоде

Предельный продукт может быть положительным, нулевым и отрицательным. Экономическая теория анализирует лишь *эффективную часть* производственной функции, где TP возрастает и достигает максимума, а предельный продукт данного ресурса положительный ($MP > 0$).

Выделяют три стадии изменения общего продукта. На первой стадии происходит рост общего продукта $MP > AP$. На второй стадии, несмотря на снижение предельного и среднего продуктов, общий продукт продолжает возрастать, достигая своего максимума при нулевом значении предельного продукта.

Поскольку, на данной стадии выпуск увеличивается в меньшей мере, чем возрастает переменный фактор, то можно говорить об **убывающей отдаче переменного фактора**.

Оптимальной с точки зрения общей эффективности производства является вторая стадия. Отдача от использования переменного ресурса убывает, но возрастает производительность постоянного фактора.

Таким образом, объем переменного ресурса, при котором его средний продукт максимальный, является оптимальным с точки зрения *технической эффективности производства* в краткосрочном периоде. Условием определения оптимального объема переменного ресурса является **равенство между предельным продуктом ресурса и максимальным значением среднего продукта переменного ресурса**:

$$MP = AP, \text{ а } AP \Rightarrow \max. \quad (2.25)$$

В краткосрочном периоде, при заданном количестве постоянного фактора капитала (K), привлечение дополнительных единиц переменного фактора труда (L) обязательно приведет вначале к росту объемов производства, достижению им своего максимума, а потом к его снижению. Это обусловлено уменьшением отдачи переменного фактора. Данная зависимость получила название **закона убывающей отдачи ресурса**.

Причина действия **закона убывающей отдачи** кроется в нарушении сбалансированности в производстве между постоянными и переменными факторами, поэтому его еще называют законом изменяющихся пропорций.

Производственная функция в долгосрочном периоде. Изокванта.

Типичной формой производственной функции долгосрочного периода является статическая функция вида:

$$Q = kL^{\alpha}K^{\beta}, \quad (2.26)$$

где K, α и β – положительные постоянные числа, которые характеризуют технологию производства, то есть долю труда и капитала в производственном процессе.

Для графического представления производственной функции долгосрочного периода используются линии равного выпуска – **изокванты**.

Изокванта представляет множество разных сочетаний труда и капитала, при которых достигается один и тот же объем выпуска. Изокванта является одним из основных инструментов графического анализа *технической результативности производства*.

Верхняя часть изокванты включает *капиталоинтенсивные*, а нижняя – *трудоемкие* производственные процессы.

С помощью изокванты как производственной функции иллюстрируется возможность замещения одного фактора производства другим при сохранении неизменного объема выпуска продукции.

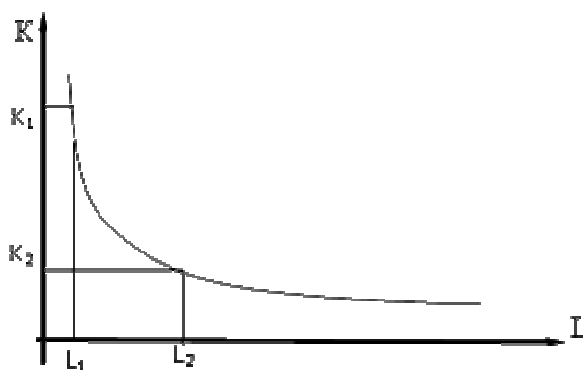


Рисунок 2.22 – Изокванта

Численной характеристикой способности замещения одних факторов другими является **предельная норма технического (технологического) замещения** ($MRTS$ – marginal rate of substitution) капитала трудом. Это число показывает тот объем капитала, который может быть заменен одной дополнительной единицей труда при сохранении неизменными объемов выпуска продукции:

$$MRTS_{LK} = -\frac{\Delta K}{\Delta L} = -\frac{dK}{dL} \quad (2.27)$$

Графически предельная норма технического (технологического) замещения характеризует наклон касательной в любой точке изокванты (рис. 2.23,б).

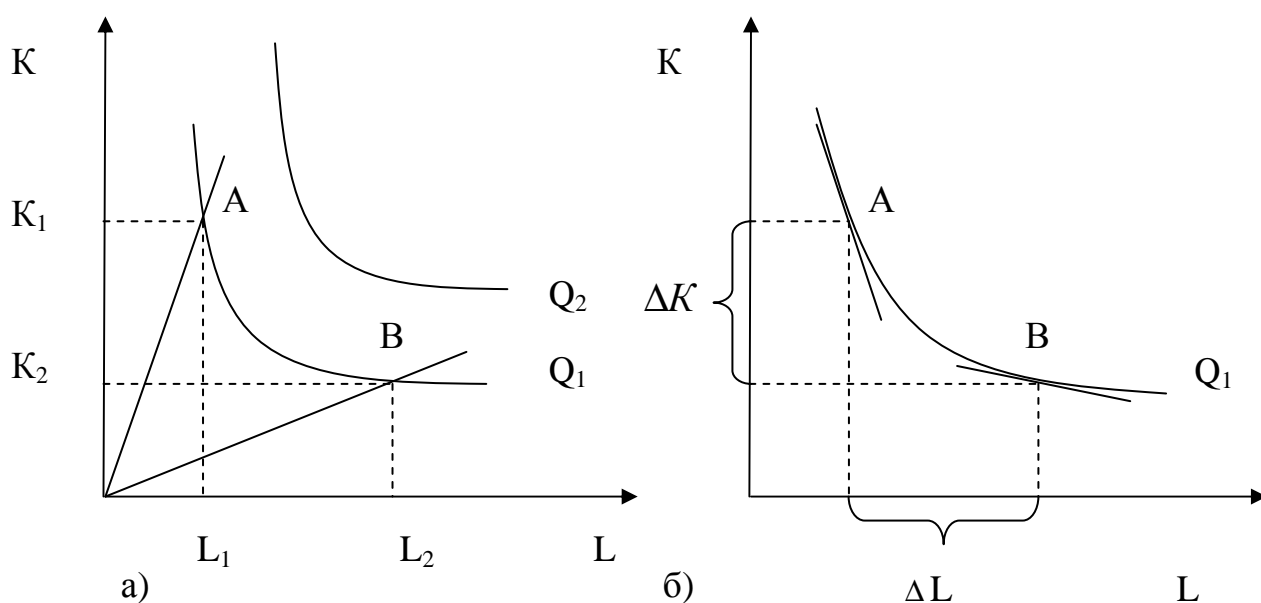


Рисунок 2.23 – Изокванты для разного объема выпуска

Поскольку замещение факторов предполагает сохранение объема выпуска, то любое увеличение труда (ΔL) означает рост объема выпуска

на $MP_L \times \Delta L$. Для того, чтобы компенсировать это увеличение, то есть остаться на той же изокванте, необходимо сократить применение капитала на величину (ΔK), которая даст снижение выпуска на $MP_K \times \Delta K$, обеспечивая равенство:

$$(MP_L \times \Delta L) + (MP_K \times \Delta K) = 0, \text{ или } (MP_L \times \Delta L) = - (MP_K \times \Delta K), \text{ итак}$$

$$MRTS_{LK} = -\frac{\Delta K}{\Delta L} = \frac{MP_L}{MP_K}. \quad (2.28)$$

Это говорит о том, что по мере замещения капитала трудом предельный продукт ресурса капитала (MP_K) возрастает, а предельный продукт ресурса труда (MP_L) падает. Поэтому предельная норма замещения капитала трудом ($MRTS_{LK}$) снижается. Такая закономерность характерна всем производственным процессам и называется **законом убывающей предельной нормы замещения**.

Замещение между двумя факторами будет иметь смысл до тех пор, пока $MRTS_{LK} > 0$. Поэтому границу замещения на изокванте обозначают точками, для которых $MRTS_{LK} = 0$. Изокванты бывают разных конфигураций. Совершенную заменимость ресурсов характеризует линейная изокванта с постоянным значением нормы замещения $MRTS_{LK} = \text{const}$ (рис. 2.24, а).

Совершенная дополняемость характерна только для единственно возможной комбинации труда и капитала (рис. 2.24, б). Ломанная изокванта изображает несколько возможных комбинаций ресурсов в процессе производства (рис. 2.24, в).

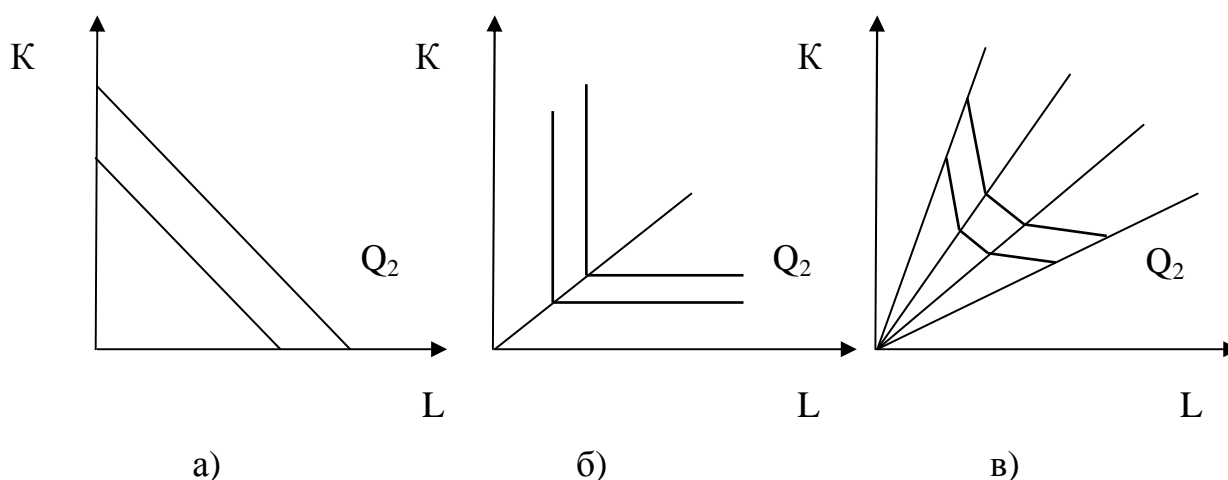


Рисунок 2.24 – Виды изоквант

В долгосрочном периоде в условиях роста производительности труда на основе внедрения новых технологий происходит смещение изокванты вверх, что увеличивает и объемы производства. В результате формируется карта изоквант (рис. 2.25).

Карта изоквант имеет следующие свойства:

- 1) чем дальше от начала координат расположена изокванта, тем больший объем выпуска она характеризует;
- 2) изокванты не пересекаются;
- 3) изокванты выпуклы по отношению к началу координат;

- 4) изокванта характеризует *интенсивность* применения разных факторов в производственном процессе;
- 5) изокванты имеют отрицательный наклон.

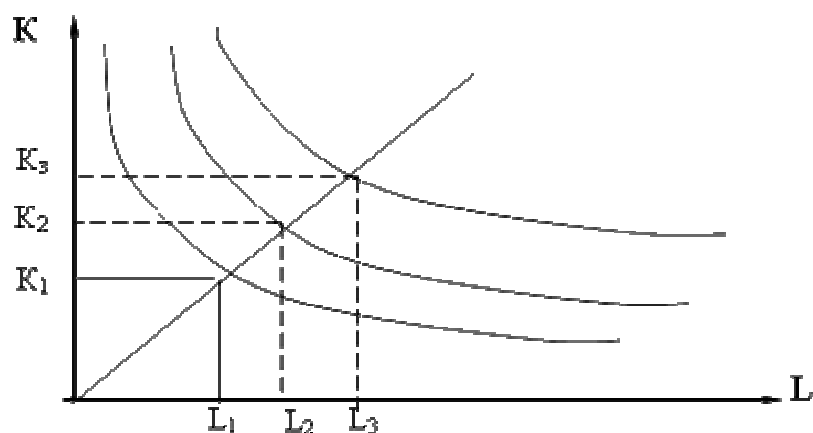


Рисунок 2.25 – Карта изоквант

Различают следующие типы технического прогресса: капиталоемкий – а), трудоёмкий – б) и нейтральный – в) (рис. 2.26).

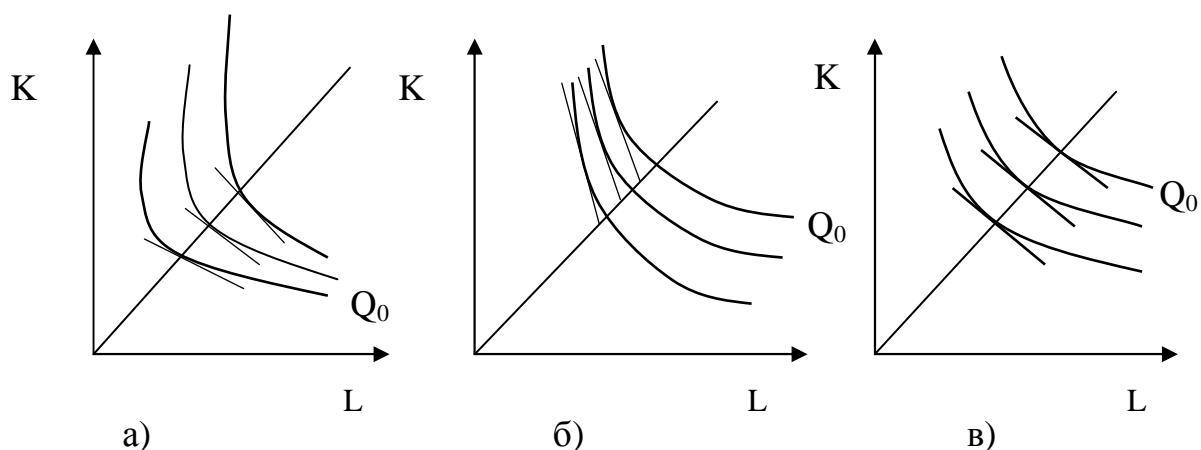


Рисунок 2.26 – Типы технического прогресса

Экономически эффективным является тот вариант сочетания труда и капитала, который обеспечивает производство заданного объема производства при минимуме затрат, или максимизацию выпуска при заданном размере затрат.

Для нахождения оптимального варианта производства необходимо также выразить зависимость уровня затрат от цен на ресурсы и их количества. Если сумму затрат представить в виде общих затрат (ТС) на покупку труда и капитала, то бюджетное ограничение производителя примет вид:

$$TC = P_K \times K + P_L \times L, \quad (2.29)$$

где P_K и P_L – цены соответственно единицы капитала K и единицы труда L .

Из этого условия получается уравнение линии равных затрат, которая называется **изокостой**.

Изокоста – линия, все точки которой отвечают комбинации возможного количества факторов труда и капитала, которые можно будет купить на ограниченный бюджет фирмы при сформированных рыночных ценах на ресурсы (рис. 2.27).

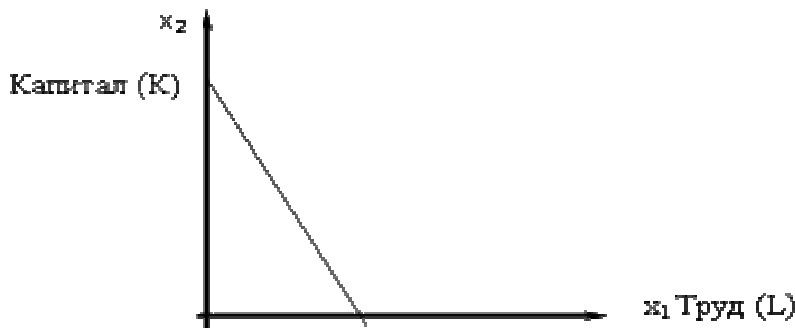


Рисунок 2.27 – Изокоста

Уравнение изокосты имеет вид:

$$K = \frac{TC}{P_K} - \frac{P_L}{P_K} L \quad (2.30)$$

Наклон изокосты – это рыночная норма замещения ресурсов, которая определяется соотношением цен на ресурсы:

$$\operatorname{tg} \alpha = - \frac{\Delta K}{\Delta L} = - \frac{P_L}{P_K} \quad (2.31)$$

Чем выше от начала координат находится изокоста, тем больший бюджет (объем вложения инвестиций) она отображает. Если цены на ресурсы неизменны, то изокосты при изменении бюджета параллельны и образуют **карту изокост**. Графически карта изокост представлена на рисунке 2.28, а.

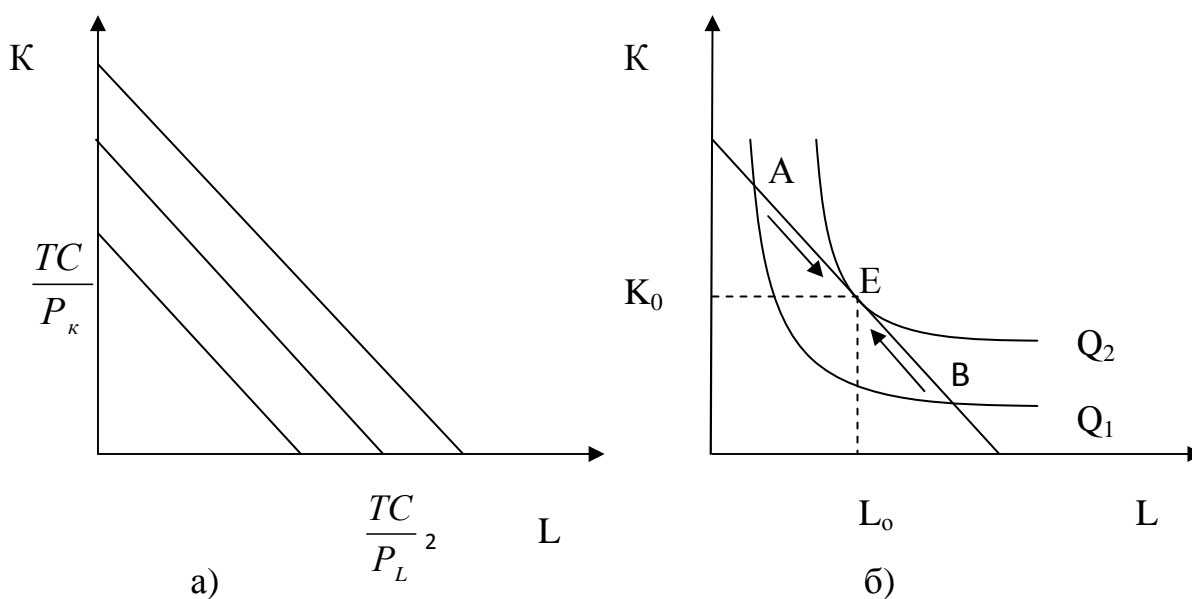


Рисунок 2.28 – Карта изокост и оптимальная вариация ресурсов

Для определения наиболее оптимального соотношения затрат и объемов выпуска необходимо совместить изокванты с изокостами. Комбинации факторов K и L , обозначенные точками А, В, Е лежат на заданной изокосте (рис. 2.28, б).

Однако наиболее предпочтительной с экономической точки зрения является комбинация факторов в точке Е, поскольку она обеспечивает самый большой выпуск продукции при заданных затратах где угол наклона изокванты совпадает с углом наклона изокосты:

$$MRTS_{LK} = \frac{P_L}{P_K} = \frac{MP_L}{MP_K} . \quad (2.32)$$

Отсюда следуют два равнозначных условия, которые характеризуют **оптимум товаропроизводителя**.

1. Соотношение предельной производительности ресурсов равняется соотношению их цен:

$$\frac{MP_L}{MP_K} = \frac{P_L}{P_K} . \quad (2.33)$$

2. Предельные производительности ресурсов, которые приходятся на одну денежную единицу должны быть одинаковыми:

$$\frac{MP_L}{P_L} = \frac{MP_K}{P_K} . \quad (2.34)$$

При данных условиях предприятие достигает состояния внутреннего равновесия, то есть наилучшего сочетания использованных ресурсов.

Второе условие так же называют **правилом минимизации издержек (затрат)**. Его суть состоит в следующем: предприятие должно так распределить бюджет на приобретение ресурсов, чтобы последняя денежная единица, израсходованная на каждый вид ресурса, давала бы одинаковую отдачу, то есть одинаковый предельный продукт.

При наложении карты изоквант на карту изокост можно получить линию роста фирмы – **изоклираль** (рис. 2.29).

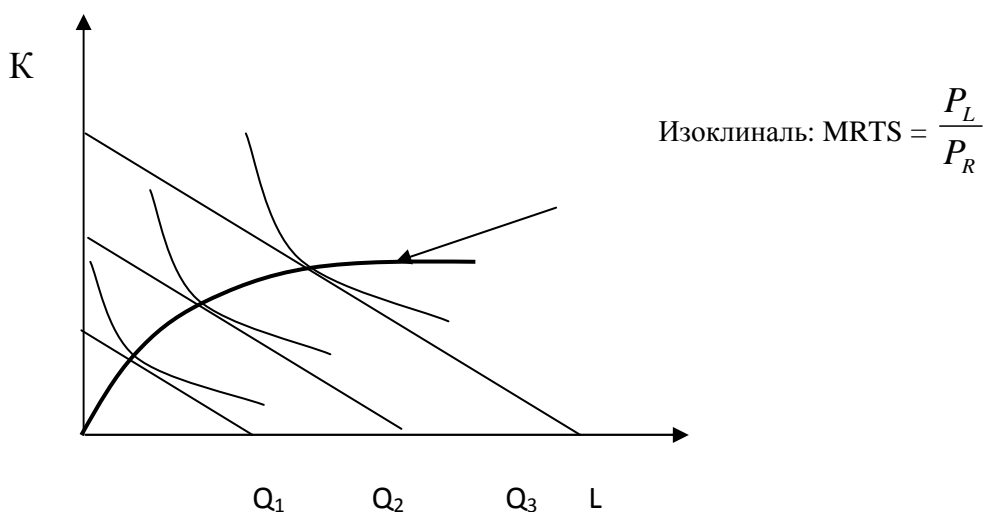


Рисунок 2.29 – Линия роста фирмы (изоклираль)

Поскольку наклон изоквант и изокост равны в точках касания, **изоклинал** состоит из комбинаций, уравнивающих MRTS и соотношения затрат.

В долгосрочном периоде фирма имеет возможность изменять количество всех используемых факторов производства (и труда и капитала), то есть изменять масштабы производства. Соотношение между относительным изменением величины затрат факторов и относительным изменением объема выпуска называется **эффектом от роста масштабов производства (эффектом масштаба)**.

Положительный эффект масштаба выражается в том, что темпы прироста объемов производства превышают темпы прироста затрат ресурсов.

Если объем производства увеличился в той же пропорции, что и затраты ресурсов – возникает **постоянный эффект масштаба**.

Если объем производства возрастает меньшими темпами, чем затраты ресурсов – наблюдается **отрицательный эффект масштаба**.

Графическую интерпретацию эффекта масштаба можно проследить, анализируя карту изоквант (рис. 2.30).

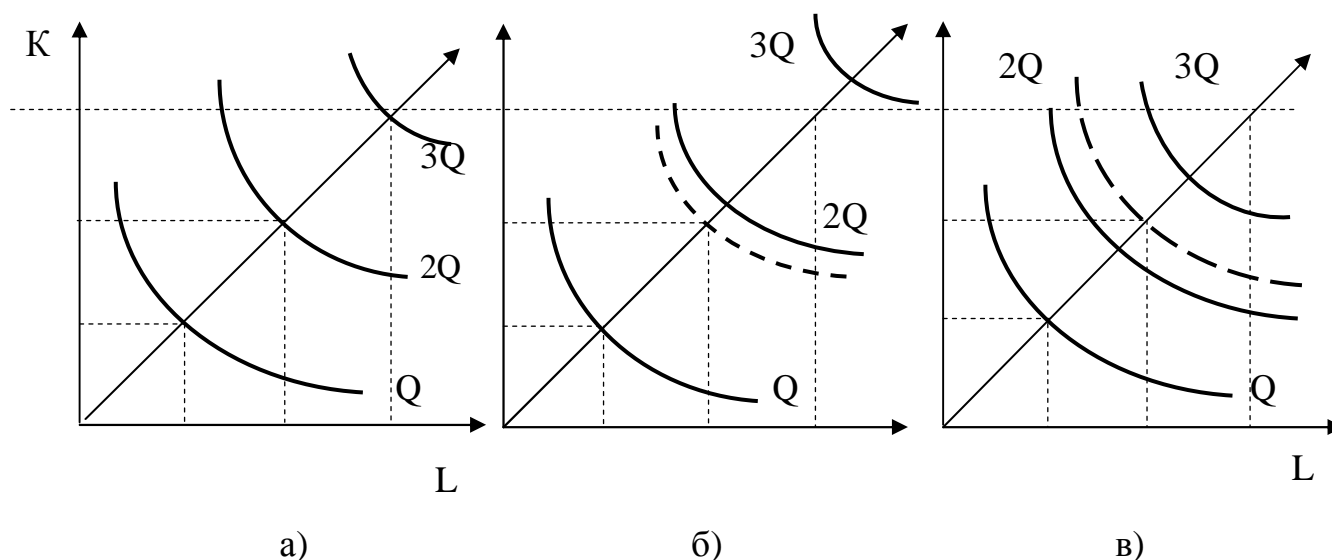


Рисунок 2.30 – Отдача от масштаба на картах изоквант: а) постоянная отдача; б) отдача, которая снижается; в) отдача, которая возрастает

Если при одной и той же пропорции увеличения объема выпуска (Q , $2Q$, $3Q$) изокванты сохраняют шаг (расстояние между ними не изменяется) – мы имеем графическую иллюстрацию постоянного эффекта масштаба (рис. 2.30,а); сближаются, это свидетельствует о положительном эффекте масштаба (рис. 2.30,б); если они расходятся, то имеет место отрицательный эффект масштаба (рис. 2.30,в).

2.3.4 Издержки производства и прибыль

Выпуск любого количества продукции требует от фирмы затрат на покупку природных, капитальных и трудовых ресурсов, которые в экономической науке принято называть издержками производства фирмы.

Издержки производства – это стоимостная оценка затрат экономических ресурсов, осуществленных предпринимателями для производства продукции. В микроэкономическом анализе издержки делятся на внешние и внутренние.

Существуют два подхода к пониманию природы издержек фирмы.

- **Бухгалтерский подход** предусматривает учет только внешних (явных) издержек, которые оплачиваются непосредственно после получения счета или накладной. Эти издержки отображаются в бухгалтерском балансе фирмы и являются **бухгалтерскими затратами**.

- **Экономический подход** к издержкам производства предусматривает учет не только внешних, а и внутренних издержек, связанных с возможностью альтернативного использования собственных ресурсов фирмы.

С позиций экономического подхода издержки фирмы делятся на внешние и внутренние.

Внешние (явные) издержки – издержки на оплату экономических ресурсов, поставщики которых не являются владельцами фирмы.

Внутренние (неявные) издержки – это издержки упущенных возможностей или недополученные предпринимателем доходы при альтернативном применении собственных ресурсов.

Альтернативная стоимость (стоимость утраченных возможностей, упущенная выгода) – это доходы, которые теряет фирма, используя свои собственные ресурсы по другому назначению. Они и образуют внутренние издержки фирмы.

Сумма внутренних и внешних издержек составляет **экономические издержки** фирмы, которые в краткосрочном периоде делятся на:

- **постоянные (условно постоянные) издержки (TFC)** – издержки краткосрочного периода, которые остаются неизменными при любых объемах производства (издержки на амортизационные отчисления, содержание административного аппарата, на арендную плату, рекламу и т.п.).

- **переменные издержки (TVC)** – издержки краткосрочного периода, которые изменяются вместе с изменением объемов производства (издержки на сырье, электроэнергию, оплату труда рабочих).

Общие (валовые издержки) (TC) – это сумма постоянных и переменных издержек:

$$TC = TFC + TVC . \quad (2.35)$$

Средние постоянные издержки (average fixed cost – AFC) – это постоянные издержки на единицу продукции, которые можно рассчитать по формуле:

$$AFC = \frac{TFC}{Q} , \quad (2.36)$$

где Q – объем производства.

Средние переменные издержки (average variable cost – AVC) – переменные издержки на единицу продукции:

$$AVC = \frac{TVC}{Q} . \quad (2.37)$$

Средние общие издержки (average total cost – ATC, AC) – это общие издержки на единицу продукции:

$$ATC = \frac{TC}{Q} = \frac{TFC + TVC}{Q} = AFC + AVC. \quad (2.38)$$

Предельные издержки (marginal cost – MC) – это дополнительные издержки фирмы на выпуск еще одной дополнительной единицы продукции.

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q} = \frac{TC_n - TC(n-1)}{Q_n - Q_{n-1}}. \quad (2.39)$$

Предельные издержки могут измеряться как прирост функции общих издержек при бесконечно малом изменении объема выпуска:

$$MC = \frac{dTC}{dQ} = \frac{d(TFC + TVC)}{dQ} = \frac{dTVC}{dQ}. \quad (2.40)$$

Графически динамика средних и предельных издержек приведена на рисунке 2.31.

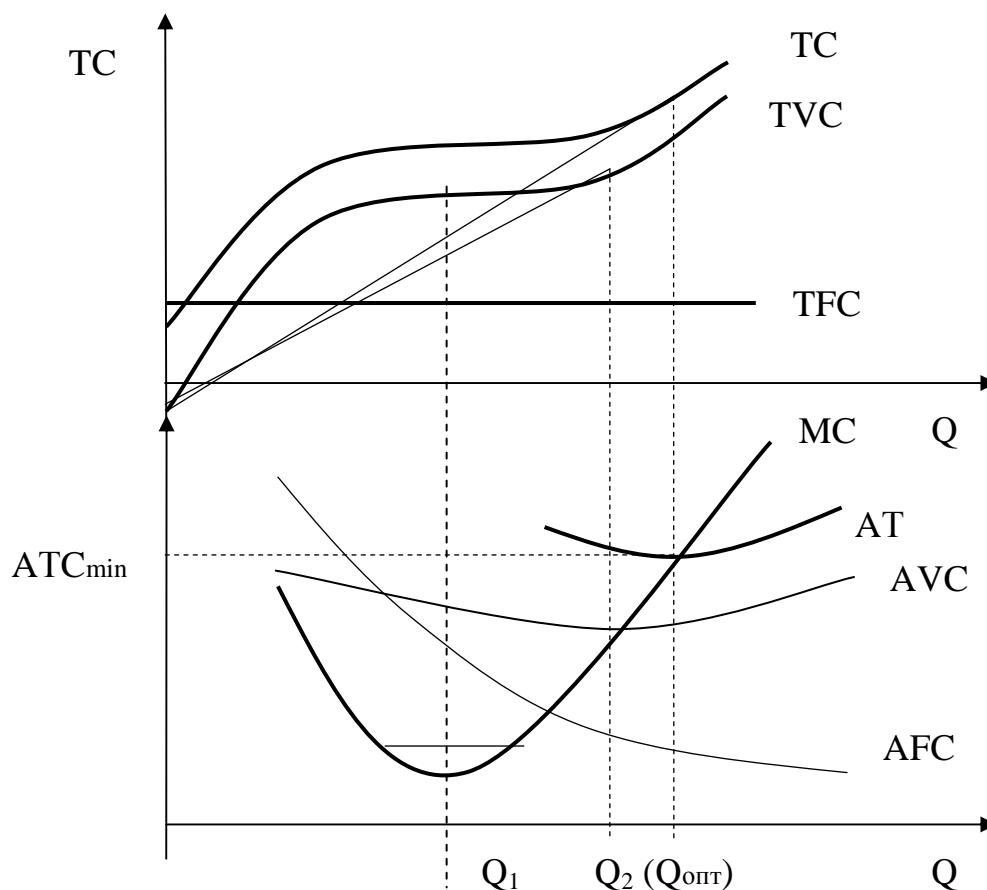


Рисунок 2.31 – Динамика издержек производства в краткосрочном периоде

Функция средних постоянных издержек имеет вид гиперболы, поскольку $TFC = \text{const}$, а $AFC = TFC/Q$, то с увеличением объема выпуска функция AFC убывает. Соотношение MC и ATC таково: пока $MC < ATC$, ATC убывает, как только $MC > ATC$, ATC возрастает. При этом MC всегда пересекает ATC в

точке минимума. Таким образом, оптимальный объем выпуска (технологическая эффективность производства) с точки зрения минимизации затрат определяется с условием: $ATC = MC$, при $ATC \Rightarrow \min$. Это правило называют **правилом минимизации издержек**. Для анализа доходов предприятия (фирмы) используют следующие понятия.

Общий доход, который равняется выручке от реализованных товаров и услуг:

$$TR = PQ, \quad (2.41)$$

где TR – общий доход;

P – цена единицы товара (услуги);

Q – количество реализованных товаров (услуг).

Средний доход фирмы равняется общему доходу, разделенному на количество реализованных товаров и услуг:

$$AR = PQ / Q, \quad (2.42)$$

где AR – средний доход;

P – цена единицы товара (услуги);

Q – количество реализованных товаров (услуг).

Предельный доход – прирост общего дохода от продажи каждой дополнительной единицы реализованных товаров или услуг:

$$MR = \Delta R(Q) / \Delta Q, \quad (2.43)$$

где MR – предельный доход;

$\Delta R(Q)$ – прирост общего дохода;

ΔQ – прирост объемов реализованных товаров и услуг.

Конечной целью деятельности фирмы является получение прибыли. Размер **прибыли** можно определить по формуле:

$$PR = TR - TC, \quad (2.44)$$

где PR – прибыль фирмы;

TR – общий доход (выручка) от реализации;

TC – общие издержки.

Различают **бухгалтерскую** и **экономическую прибыль**:

<i>Бухгалтерская прибыль</i>	=	Общий доход (выручка от реализации)	–	Внешние издержки (явные)
----------------------------------	---	--	---	-----------------------------

<i>Экономическая прибыль</i>	=	Общий доход (выручка от реализации)	–	Внешние издержки (явные)	–	Внутренние издержки. (альтернативные, в том числе <i>нормальная прибыль</i>)
----------------------------------	---	--	---	--------------------------------	---	---

Нормальная прибыль – это минимальный доход, который стимулирует предпринимателя продолжать дело, оставаясь в определенной сфере бизнеса.

Экономическая прибыль – излишек над нормальной прибылью, рожденный инициативой предпринимателя, его умением найти наилучшее применение ресурсов, осуществлять нововведения, рисковать и т.п.

В зависимости от сферы деятельности получаемые доходы делятся на **промышленную прибыль, торговую прибыль, ссудный процент.**

Промышленная прибыль — это доход на функционирующий капитал, задействованный в сфере производства.

Торговая прибыль отображает финансовый результат деятельности торговли. По своей сути она представляет часть прибыли, которую производитель отдает торговцу за реализацию своих товаров.

Ссудный процент – это часть прибыли, которую функционирующий предприниматель выплачивает банкиру за временное пользование его денежным капиталом.

Средства измерения прибыли:

➤ **Масса прибыли** – это абсолютный размер прибыли в денежном выражении.

➤ **Норма прибыли** характеризует степень прибыльности капитала и свидетельствует об эффективности функционирования авансированного капитала. Рассчитывается по формуле:

$$П' = (П / К) \times 100\%, \quad (2.45)$$

где $П'$ – норма прибыли;

$П$ – масса прибыли;

$К$ – авансированный капитал.

Наладить эффективное функционирование предприятия в рыночной экономике, избежать его банкротства можно лишь при наличии четкой организации, что предусматривает:

– всестороннее изучение рынка и конкретного потребителя своей продукции или услуги. Это достигается на основе **маркетинговой** деятельности предприятия;

– четкое взаимодействие с поставщиками всех необходимых ресурсов, качественную внутрифирменную организацию производственного процесса, что достигается **производственным менеджментом** предприятия;

– постоянное внимание и контроль за бюджетом предприятия, его доходами и расходами, величиной прибыльности, что достигается **финансовым менеджментом** предприятия;

– обеспечение деятельности предприятия оптимальным количеством наемных работников, которые имеют соответствующую профессиональную подготовку. Это достигается **менеджментом персонала** предприятия;

– текущий контроль за состоянием **ликвидности** (способности в любое время выполнить свои обязательства перед любым контрагентом: потребителем, поставщиком, банком, бюджетом государства, налоговым учреждением и т.п.). Это достигается **менеджментом учета и контроля** предприятия.

2.4 КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

2.4.1 Конкуренция, ее сущность и основные функции в рыночной экономике

2.4.2 Виды экономической конкуренции

2.4.3 Монополия: причины возникновения, сущность и основные формы

2.4.4 Классификация рыночных структур

2.4.1 Конкуренция, ее сущность и основные функции в рыночной экономике

Важным компонентом механизма рыночной экономики является конкуренция. Сам рынок, как и механизм его действия, не могут нормально функционировать без развитых форм конкуренции.

Конкуренция означает экономическое соперничество между отделенными производителями продукции, работ, услуг относительно удовлетворения интересов, связанных с продажей продукции, выполнением работ, предоставлением услуг одним и тем же потребителям.

Основная задача конкуренции – завоевать рынок в борьбе за потребителя, победить своих конкурентов, обеспечить получение постоянной прибыли.

Условия возникновения конкуренции:

Первое – наличие на рынке большого количества производителей любого конкурентного продукта или ресурса. Если производство сосредоточено в руках одного владельца, тогда формируется монополия, которая, в сущности, препятствует конкуренции.

Второе – свобода производителей относительно выбора хозяйственной деятельности. Каждый должен иметь возможность определять не только что производить, а и регулировать качество и объем продукции.

Третье – соответствие между спросом и предложением; иначе, если, предположим, спрос превышает предложение, то покупатель ограничен в выборе продукции. При наличии дефицита все произведенные товары быстро реализуются. Там, где существует дефицит, нет свободной конкуренции.

Четвертое – наличие рынка средств производства. В конкурентной борьбе большое значение имеет установление высокой нормы прибыли, которая, в сущности, является ориентиром в выборе хозяйственной деятельности. Однако выбор деятельности показывает только возможности производства. Для того чтобы эта возможность реализовалась в действительности, нужно, имея денежный капитал, превратить его в средства производства.

Конкуренция имеет как **положительные**, так и **отрицательные** черты.

Положительные черты конкуренции:

- она является движущей силой рыночной экономики. В условиях конкуренции побеждает тот, кто создает качественную продукцию при

наименьших затратах производства благодаря использованию научно-технических достижений, передовой организации производства;

- конкуренция полезна для общества, она стимулирует экономию материальных, трудовых и финансовых ресурсов, побуждает постоянно обновлять выпускаемый ассортимент продукции, следить за достижениями научно-технического прогресса и быстро внедрять их в производство;

- конкуренция лишена субъективных недостатков. Итоги ее оценивают сами потребители, отдавая предпочтение тем или иным товарам. Она является процессом-причиной, которая предопределяет формирование стоимости.

Отрицательные черты конкуренции состоят в том, что мелкие производители вытесняются большим капиталом: одни разоряются, другие обогащаются, усиливается социальное и имущественное расслоение населения, возрастает безработица, усиливается инфляция.

Конкуренция в рыночной экономике реализуется через определенные функции:

Функция регулирования. Под влиянием цены капиталы направляются в те области, где можно получить наивысшую прибыль.

Функция мотивации. Для предпринимателя конкуренция означает шанс и риск одновременно. Предприятия, которые предлагают лучшую по качеству продукцию или производят ее с меньшими производственными затратами, получают вознаграждение в виде прибыли (положительные санкции). Это стимулирует технический прогресс. Предприятия, которые не реагируют на запросы клиентов или нарушают правила конкуренции на рынке, имеют убытки или вытесняются с рынка (негативные санкции).

Функция распределения. Конкуренция не только активизирует стимулы к высокой производительности, а и позволяет распределять прибыль среди предприятий и домашних хозяйств согласно их эффективному вкладу.

Функция контроля. Конкуренция ограничивает и контролирует экономическую составляющую каждого предприятия. Чем более совершенна конкуренция, тем справедливее цена.

Выполняя эти функции, конкуренция оказывает непосредственное влияние на эффективность производства, повышая его технический уровень, обеспечивая качество и расширение номенклатуры продукции.

2.4.2 Виды экономической конкуренции

Конкуренция – это объективный закон развития товарного производства. Формами проявления закона конкуренции являются разные виды конкуренции: **внутриотраслевая, межотраслевая и международная конкуренция.**

- **Внутриотраслевая конкуренция** – это конкуренция между товаропроизводителями, которые действуют в одной сфере экономики. Через разный уровень техники, организации производства, производительности и интенсивности труда и др. у каждого из них устанавливается индивидуальная стоимость производства определенного товара. Внутриотраслевая конкуренция содействует снижению издержек производства, внедрению достижений науки и техники, стимулирует процесс концентрации производства и капитала.

• **Межотраслевая конкуренция** – это конкуренция между товаропроизводителями, которые действуют в разных областях народного хозяйства. В зависимости от разных условий производства в отраслях предприниматели при одинаковых затратах капитала получают неодинаковую величину дохода. Поэтому в эпоху свободной конкуренции те товаропроизводители, которые получали меньшую норму прибыли на вложенный капитал, старались вкладывать свои капиталы в отрасли, где она наивысшая. В современных условиях преобладающая часть межотраслевого переливания капитала происходит в пределах многоотраслевых концернов и конгломератов.

• **Международная конкуренция** – это конкуренция производителей на мировом рынке, которая объединяет внутриотраслевую и межотраслевую конкуренцию. На мировом рынке доминируют компании наиболее развитых стран. Международная конкуренция содействует сбалансированному развитию мирового рынка, переливу капитала не только между сферами производства, но и между разными государствами.

Существуют разные методы конкуренции.

Добросовестная (честная) конкуренция – основана на использовании рыночных форм конкурентной борьбы: повышении качества продукции, снижении цен, рекламе, развитии послереализационного обслуживания, создании новых товаров и услуг с использованием достижений НТР и т.п.

*Добросовестная конкуренция делится на **ценовую и неценовую**.*

Ценовая конкуренция означает, что главным методом борьбы против конкурентов является цена. Ее использование основывается на разных методах и способах. В такой борьбе побеждает тот, кто достигает меньшей, чем рыночная цена стоимости своей продукции. Это по сути борьба за сокращение затрат производства благодаря использованию достижений научно-технического прогресса, научной организации труда, повышению ее производительности.

Неценовая конкуренция связана со стратегией борьбы, направленной не на уменьшение издержек, а на создание внешних условий, которые улучшают реализацию продукции. Она реализуется в следующих направлениях:

- улучшение качества продукции;
- использование рекламы;
- создание особых условий послепродажного обслуживания.

Недобросовестная конкуренция – это деятельность хозяйственного субъекта, которая направлена на получение коммерческой выгоды и обеспечение доминирующего положения на рынке, путем обмана потребителя, партнеров, других хозяйствующих субъектов и государственных органов.

Методы осуществления недобросовестной конкуренции

- Дезинформация потребителей – распространение производителем недостоверных сведений о потребительских свойствах товара конкурента (класс, сорт, качество изготовления).

- Использование товарного знака, фирменного наименования или маркирование товара без разрешения хозяйственного субъекта, на имя

которого они зарегистрированы. По обыкновению используются товарные бланки, маркирование фирм, продукция которых пользуется большим спросом.

- Распространение неправдивых сведений о товарах своих конкурентов. Такая информация наносит ущерб деловой репутации конкурентов и отрицательно отражается на результатах их коммерческой деятельности.

- Стремление некоторых фирм влиять на поставщиков ресурсов и банки для того, чтобы они отвечали отказом конкурентам в снабжении сырьем, материалами, а также в предоставлении кредитов.

- Переманивание ведущих специалистов конкурентов путем подкупа, установления более высоких окладов и предоставления разных льгот.

- К нечестной конкуренции можно отнести также нарушение законов. Например, в ряде стран установлено, что продавец не имеет права предлагать товар по цене, ниже, чем себестоимость, стремясь через демпинг устранить конкурентов.

2.4.3 Монополия: причины возникновения, сущность и основные формы

Одной из негативных черт рынка является то, что он порождает *монополии* и *монополистические тенденции* в экономической системе.

Монополизм приобретает определенные формы (признаки) даже в той экономической системе, где монополии не занимают господствующего положения. Монополия вырастает из конкуренции. Логика развития этого процесса выглядит следующим образом.

Конкуренция предопределяет дифференциацию товаропроизводителей (обогащение одних и разорение других). Вследствие этого происходит процесс концентрации производства и капитала.

Концентрация производства – это сосредоточение средств производства, работников и объемов производства на больших предприятиях. Поскольку концентрация производства является продолжительным процессом, внутренне необходимым для развития экономики, этот процесс приобретает черты **закона концентрации производства**. Его движущей силой является конкурентная борьба. Чтобы выжить в этой борьбе, получить большие прибыли, предприниматели вынуждены внедрять новую технику, расширять масштабы производства. В результате из массы мелких и средних предприятий постепенно выделяются несколько крупных.

Концентрация вызывает обострение конкуренции между растущими предприятиями. Обострение конкуренции между очень большими фирмами порождает монополизацию. Поэтому **монополизация** – это экономический результат концентрации и централизации производства и капитала.

Централизация капитала – это увеличения размеров капитала вследствие объединения или слияния прежде самостоятельных фирм. Известны разные организационные формы объединений: *картели, тресты, синдикаты, концерны, конгломераты*.

Картель – соглашение (гласное или негласное) между независимыми предприятиями относительно проведения единой ценовой политики, распределения рынков сбыта, согласования условий обмена патентами, лицензиями и т.п. Производственная деятельность предприятий картельным соглашением не регламентируется.

Синдикат – форма объединения предприятий, производящих однородную продукцию, которая предусматривает сохранение производственной самостоятельности при потере права на самостоятельный сбыт продукции. Созданная общая структура занимается реализацией товаров, а доходы распределяются в соответствии с долей каждого предприятия в реализованной продукции.

Трест – форма объединения, которая предусматривает полную потерю юридической и экономической самостоятельности предприятий. Трест несет полную ответственность всем своим имуществом за результаты хозяйственной деятельности всех предприятий, которые входят в его состав. Доля каждого предприятия определяется пакетом его акций, пропорционально этой части распределяются и доходы.

Концерн – объединение многих промышленных, финансовых, торговых предприятий, которые формально сохраняют свою самостоятельность, но фактически подчиненные финансовому контролю и руководству главной фирмы, которая несет ответственность за хозяйственную деятельность объединенных предприятий в пределах пакетов акций каждого из них.

Конгломерат – это многоотраслевое объединение, которое возникает на основе интенсивной экспансии главной фирмы во многие, мало связанные между собой области экономики путем скупки пакетов акций других предприятий.

Черты конгломерата:

- отсутствие отраслевого ядра;
- изменение владельца предприятия при неизменных производственных программах;
- неизменность товаров и услуг, которые предлагаются на рынке;
- ведущая роль банков и других финансово-кредитных учреждений, которые осуществляют стратегию поглощения и подчинения через интенсивную спекулятивную деятельность.

Большое количество монополий возникли также вследствие предоставления государством исключительного (монопольного) права определенной фирме на производство и реализацию определенного вида товаров и услуг.

Термин «**монополия**» происходит от греческих слов *mono* – один и *poleo* – продаю. **Монополия** означает наличие одного продавца определенного товара или услуги, или ситуации, когда одна фирма обеспечивает полный выпуск товаров. Такой тип монополии является монополией отдельного предприятия, или монополией продавца. Это **абсолютная монополия**, и встречается она редко.

Более распространенным является заговор или соглашение (гласное или негласное) нескольких больших фирм, которое дает им возможность быстро занять господствующее положение на рынке и получать высокие прибыли.

Классификация монополий:

- **Естественная** – возникает в тех областях, где одна фирма или корпорация обслуживает весь рынок, например, когда она владеет единственными источниками полезных ископаемых или сырья. Средние затраты такой монополии являются минимальными благодаря эффекту масштаба производства – снижением средних затрат при росте объема выпуска. Поэтому разделение рынка с другими фирмами привело бы к неэффективности производства. Примерами являются добыча полезных ископаемых, линии трубопроводов и нефтепроводов, телекоммуникации, коммунальное хозяйство, распределение электроэнергии и газа. Естественные монополии являются предметом государственного регулирования.

- **Экономическая монополия** является наиболее распространенной. Ее появление обусловлено экономическими причинами. Речь идет о предприятиях, которые сумели завоевать монопольное положение на рынке. К нему ведут два пути.

- *Первый путь* состоит в успешном развитии предприятия, постоянном увеличении его масштабов путем концентрации производства.

- *Второй путь* основывается на процессах централизации капиталов, то есть на добровольном их объединении или поглощении банкротов.

Тем или другим путем или с помощью обоих, предприятие достигает таких масштабов, когда начинает доминировать на рынке.

- **Административная монополия** возникает вследствие действий государственных органов. С одной стороны, – за счет предоставления отдельным фирмам исключительного права на осуществление определенного рода деятельности. С другой стороны, – за счет создания организационных структур для государственных предприятий, когда они объединяются и подчиняются разным главам, министерствам, ассоциациям. Здесь, как правило, группируются предприятия одной области. Они выступают на рынке, как один хозяйственный субъект и между ними не существует конкуренции.

Основные показатели монопольной власти:

- отсутствие совершенных товаров-заменителей;
- существование разных входных барьеров, которые фактически становятся источником монопольной власти.

Монопольная (рыночная) власть заключается в способности фирмы влиять на рыночную цену. Поэтому фирма-монополист является ценообразующей, то есть способной диктовать свои цены рынку. Монополисты с целью увеличения своей прибыли довольно широко используют ценовую дискриминацию. **Ценовая дискриминация** – принцип ценообразования, когда один и тот же товар или услуга продается разным категориям покупателей по разным ценам. Целью монополии является максимизация прибыли путем контроля над ценой и ограничением объемов производства на рынке. Фирма

стремится сохранить свое господствующее положение на рынке, чтобы максимально использовать монопольную власть. Для оценки монопольной власти используются несколько показателей. Известнейшие: индекс Лернера и индекс Херфиндаля-Хиршмана.

Недостатки рыночной экономики корректируются государством, одной из самых важных функций которого является защита конкуренции путем поддержки конкурентной среды, ограничение монополизма с помощью антимонопольного законодательства.

2.4.4 Классификация рыночных структур

В зависимости от условий протекания конкуренции возникают стабильные образования, которые отличаются друг от друга числом и размерами участников, характером продукции, которая выпускается, условиями выхода на рынок. Эти образования называются **рыночными структурами**. Наиболее типичными и распространенными из них являются следующие:

Совершенная конкуренция – это рынок, на котором многочисленные производители, которые свободно появляются на нем и покидают его, предлагают многочисленным покупателям какой-либо продукт. Каждый производитель будучи очень малой частью в общем выпуске не влияет на цену, которая устанавливается под влиянием спроса и предложения.

Если же эти условия нарушаются, то конкуренция становится ограниченной (или несовершенной). К **несовершенной конкуренции** относятся такие структуры: **монополия, олигополия и монополистическая конкуренция** (табл. 2.1).

Монополистическая конкуренция – распространенный тип рынка, наиболее близкий к совершенной конкуренции, предполагает большое количество продавцов, которые предлагают многочисленным покупателям разнородную продукцию. Вход на такой рынок относительно несложный, каждая фирма занимает свое собственное место, закрепляет за собой свою группу покупателей методами неценовой конкуренции (реклама, торговая марка, имя фирмы и др.), цены устанавливает в диапазоне, используемом другими фирмами. Отличие заключается в том, что при совершенной конкуренции продукция является однородной (стандартизированной), а при монополистической – дифференцированной.

Несовершенная конкуренция господствует на тех рынках, где производители могут влиять на рыночную цену, повышая или снижая ее.

Олигополия – это рынок, который характеризуется небольшим количеством больших фирм, которые продают однородную или разнородную продукцию многочисленным покупателям. Такие фирмы имеют возможность согласовывать свою производственную и торговую политику, контролировать рынок и препятствовать проникновению на него новых фирм. В олигополии ценообразование носит взаимозависимый характер и зависит от действий конкурирующих фирм.

Таблица 2.1 – Характеристика основных моделей рынков

<i>Параметры</i>	<i>Совершенная конкуренция</i>	<i>Несовершенная конкуренция</i>		
		<i>Монополистическая конкуренция</i>	<i>Олигополия</i>	<i>Монополия</i>
1	2	3	4	5
<i>Количество фирм</i>	Тысячи мелких фирм с объемом рынка в пределах 1-3%	Много средних по размеру фирм	Несколько очень больших фирм	Один очень крупный производитель
<i>Характер товара</i>	Однородная, стандартизированная продукция, не имеющая различий по свойствам и качеству	Товары дифференцированы по всем признакам: качества, дизайна, приспособлению к особым требованиям конкретных потребителей	Как стандартизированные, так и дифференцированные товары и услуги	Уникальный товар, который не имеет заменителей
<i>Особенности ценовой конкуренции</i>	Контроля над ценами нет. Цены определяются конъюнктурой рынка и принимаются фирмой	Контроль цены фирма осуществляет в пределах собственного сегмента рынка. Ценовая политика конкурентов не оказывает существенного влияния на поведение фирм	Высокая ценовая взаимозависимость конкурентов, при тайном сговоре – контроль над ценой значительный	Полный контроль над ценой
<i>Особенности неценовой конкуренции</i>	Не используется	Присутствует в полной мере при активном использовании рекламы	Присутствует в некоторых случаях	Не используется
<i>Возможность входа на рынок</i>	Отсутствие входных барьеров для вступления в отрасль нового производителя	Доступ к ресурсам и перелив капитала в отрасль является относительно свободным	Затрудненный доступ на рынок с связи с высоким положительным эффектом масштаба	Полностью закрыт вход в отрасль для новых фирм
<i>Доступ к информации</i>	Покупатели и производители имеют полную информацию о рынке, характеристике продукта и цене на него	Достаточный для каждой фирмы в пределах своего сегмента рынка	Есть ограничения правового и экономического характера	Есть ограничения правового и экономического характера

Существует еще несколько видов конкуренции в условиях рынка несовершенной конкуренции: **монопсония, олигопсония, дуополия, билатеральная монополия.**

Монополия – это тип рыночной структуры, при которой существует один единственный покупатель данного товара на рынке.

Олигополия – это тип рыночной структуры, при которой существует небольшая узкоспециализированная группа покупателей определенного товара.

Дуополия – это тип рыночной структуры, при которой существует только два поставщика определенного товара и между ними полностью отсутствуют монополистические соглашения о ценах, рынках сбыта и прочее.

Билатеральная монополия – это тип рыночной структуры, при которой возникает противоборство единственного поставщика и единственного потребителя. Такой рынок возникает на рынке электроэнергии, водо- и газоснабжения.

Построение эффективной национальной экономики предусматривает создание правовых основ ограничения монополизма, недопущение недобросовестной конкуренции в предпринимательской деятельности и осуществление государственного контроля за соблюдением норм антимонопольного законодательства.

Раздел 3 МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ УРОВЕНЬ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

3.1 ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И ПОКАЗАТЕЛИ МАКРОЭКОНОМИКИ

3.1.1 Национальное производство и воспроизводство: содержание, виды и пропорции

3.1.2 Основные макроэкономические показатели. Методика расчетов основных макроэкономических показателей

3.1.3 Формирование и распределение национального продукта

3.1.4 Совокупный спрос и совокупное предложение. Макроэкономическое равновесие

3.1.1 Национальное производство и воспроизводство: содержание, виды и пропорции

Макроэкономический уровень хозяйствования охватывает отношения субъектов в масштабах национальной экономики. Объектом исследований макроэкономики выступают общенациональные (совокупные, агрегированные) показатели и явления, например, совокупный спрос и совокупное предложение, валовой внутренний продукт, общественное воспроизводство и экономический рост, а также макроэкономическая политика государства.

Общественное воспроизводство – это постоянно возобновляющийся и повторяющийся процесс производства, распределения, обмена и потребления экономических благ. Главными составляющими общественного воспроизводства являются:

– воспроизводство человека, в частности его рабочей силы;

- воспроизводство окружающей среды существования людей и природных ресурсов;
- воспроизводство средств производства;
- воспроизводство производственных отношений в целом.

Определяют 3 вида общественного воспроизводства:

- **суженное**, то есть производство, объемы которого меньше по сравнению с предыдущим периодом;
- **простое**, то есть производство в неизменных масштабах на протяжении предыдущего и текущего периодов;
- **расширенное**, то есть производство с увеличением размера общественного продукта по сравнению с предыдущим периодом. Основной проблемой воспроизводства является соблюдение пропорций:
 - между производством и потреблением;
 - между затратами на производство и доходами от реализации продукта производства;
 - между возмещением потребленного капитала и накоплением;
 - между потреблением и накоплением (сбережением);
 - между сбережениями и инвестициями.

3.1.2 Основные макроэкономические показатели. Методика расчета основных макроэкономических показателей

Основные показатели, которые используются в макроэкономическом анализе, можно разделить на три группы:

- потоки;
- запасы;
- показатели экономической конъюнктуры.

Потоки – это экономические параметры, которые отражают передачу ценностей субъектами друг другу в процессе экономической деятельности и измеряются за определенный период времени, как правило, за год (сбережения, инвестиции, дефицит бюджета и др.).

Запасы – это экономические параметры, которые отражают накопление и использование ценностей субъектами и измеряются *на конкретный момент времени*, на определенную дату (капитал, государственный долг и др.).

Между показателями запасов и потоков существует взаимосвязь:

- запас равняется накопленным за определенный период потокам;
- поток равняется разнице между запасами на начало и конец периода.

К **потокным величинам** относятся: национальный объем производства (ВВП), чистый валовый продукт (ЧВП), национальный доход (НД), личный доход (ЛД) и др.

К **показателям запасов** относятся: *имущество* (реальный капитал, земля, ценные бумаги, лицензии и др.), *национальное богатство* (совокупные активы, которые принадлежат сектору домашних хозяйств, предпринимательскому сектору и государству), *реальные денежные остатки* (в форме денежной наличности).

Показателями экономической конъюнктуры являются: ставка процента, уровень цен, инфляция, уровень безработицы и др.

Макроэкономический анализ предусматривает использование большого количества экономических показателей, которые предоставляются статистикой, в частности, системой национальных счетов (СНС). В рамках последней определяются основные статистические агрегаты, которые широко используются как показатели экономической активности на уровне экономики в целом.

Одним из основных макроэкономических показателей, который оценивает результаты экономической деятельности, является **валовый внутренний продукт (ВВП)**. Динамика ВВП позволяет оценивать эффективность функционирования национальной экономики.

ВВП (валовый внутренний продукт) измеряет рыночную стоимость конечной продукции, произведенной на территории данной страны за определенный период времени.

Конечными товарами и услугами выступают те из них, которые используются на конечное потребление, накопление и экспорт.

В ВВП не входят **промежуточные товары**, то есть те, которые используются для производства других товаров: сырье, материалы, топливо, электроэнергия и др.

ВВП является внутренним продуктом, поскольку производится резидентами данной страны. **Резидентами** считаются все экономические единицы (предприятия, домашние хозяйства) независимо от их национальной принадлежности и гражданства, имеющие центр экономического интереса на экономической территории данной страны.

Существует **три метода** расчета ВВП:

- 1) *по добавленной стоимости (производственный метод);*
- 2) *по расходам (метод конечного использования);*
- 3) *по доходам (распределительный метод).*

При расчёте ВВП **производственным методом** рассчитывается добавленная стоимость, созданная на каждой стадии производства конечного продукта. **Добавленная стоимость** – это разница между стоимостью произведенных товаров и услуг (валовым выпуском) и стоимостью товаров и услуг, которые полностью потребляются в производственном процессе (промежуточное потребление):

$$\text{ВВП} = \text{ВВ} - (\text{МЗ} + \text{КН} - \text{С}), \quad (3.1)$$

где ВВ – валовой выпуск;

МЗ – материальные затраты (промежуточное потребление);

КН – косвенные налоги;

С – субсидии.

При расчете **ВВП по расходам (метод конечного использования)** суммируются расходы на конечное потребление товаров и услуг домашних хозяйств, государства, валовые внутренние частные инвестиции и чистый экспорт.

Фактически речь идет о совокупном спросе на произведенный ВВП:

$$\text{ВВП} = C + I_g + G + X_n, \quad (3.2)$$

где C – **потребительские расходы**, которые состоят из расходов домашних хозяйств на приобретение товаров длительного пользования и текущего потребления, оплату услуг, но не включают расходы на приобретение жилья;

I_g – **валовые внутренние частные инвестиции**, которые включают производственные капиталовложения, или инвестиции в основные производственные фонды. Валовые внутренние частные инвестиции являются суммой **чистых** внутренних частных инвестиций и амортизации, направляемой на восстановление изношенного оборудования.

$$I_g = I_n + A, \quad (3.3)$$

где I_g – валовые внутренние частные инвестиции;

I_n – чистые внутренние частные инвестиции;

A – амортизационные отчисления.

G – **государственные закупки товаров и услуг** – например, расходы государства на строительство и содержание школ, дорог, содержание армии и государственного аппарата управления. Сюда не входят трансфертные платежи – это социальные выплаты государства определенным категориям населения.

X_n – **чистый экспорт за границу**, который рассчитывается как разница между экспортом и импортом:

$$X_n = E_x - I_m, \quad (3.4)$$

где E_x – национальный экспорт;

I_m – импорт на территорию страны.

В ВВП не учитываются расходы на приобретение товаров, произведенных в предыдущие годы (например, покупка дома, построенного в прошлые годы, приобретение акций и облигаций уже функционирующих корпораций), а также расходы на покупку промежуточных продуктов, которые позволяют избежать двойного счета. Среди компонентов ВВП самыми большими обычно бывают потребительские расходы (C), а наиболее изменчивыми – инвестиционные расходы (I_g).

При расчете **ВВП по доходам (распределительный метод)** суммируются первичные доходы, выплаченные из добавленной стоимости производственными единицами – резидентами. К таким доходам относят:

- **оплату труда** наёмных работников (заработная плата, включая премии, надбавки, начисленные в денежной или натуральной форме, рассчитанные до выплаты налогов и других отчислений), а также выплаты работодателей на социальное страхование;

- **налоги** на производство и импорт за вычетом субсидий (чистые косвенные налоги), куда включают НДС, акцизные сборы, налоги на продажу, на землю, фонд оплаты труда и др.:

- **валовую прибыль и валовые смешанные доходы** или чистую прибыль;

- **чистые смешанные доходы;**
- **потребление основного капитала** (амортизация).

Валовая прибыль и валовые смешанные доходы представляют собой часть валовой добавленной стоимости, которая остается у производителей после вычета расходов, связанных с оплатой труда наёмных работников и уплатой налогов на производство и импорт. Этот компонент доходов показывает прибыль, полученную от производства, до оплаты доходов от собственности. Рента, проценты и другие доходы от собственности оплачиваются в процессе дальнейшего распределения первичных доходов.

Смешанными доходами называют доходы некорпоративных предприятий, которые принадлежат домашним хозяйствам (индивидуально или совместно с другими лицами), мелких магазинов, ферм, обществ.

Налоги на производство и импорт (косвенные налоги) в новой версии СНС рассматриваются как первичный доход органов государственного управления.

Другая трактовка расчета ВВП основана на **американской методике**, и предусматривает суммирование следующих видов первичных доходов: оплаты труда, прибыли корпораций (в ней выделяют дивиденды, нераспределенную прибыль и налог на прибыль), ренты, проценту, (кроме процентов по государственному долгу), доходов некорпоративных предприятий (они называются доходами от собственности). К этим доходам добавляются две статьи, которые не считаются доходами – это косвенные налоги и амортизация основного капитала:

$$\text{ВВП} = W + R + r + \text{Prg} + \text{Д} + \text{А} + \text{Тр} , \quad (3.5)$$

- где
- W – зарплата наемных работников;
 - R – рента и другие доходы от недвижимости;
 - r – проценты;
 - Prg – валовая прибыль корпораций, которая включает налог на прибыль, дивиденды и нераспределенную чистую прибыль
 - Д – доходы некорпоративных предприятий;
 - А – амортизация основного капитала;
 - Тр – косвенные налоги на бизнес.

Кроме ВВП существуют и другие показатели дохода и продукта. ВВП – это результат производственной деятельности резидентов страны (предприятий, организаций). Однако не все работники этих организаций являются резидентами. Поэтому часть стоимости, созданной в данной стране, платится нерезидентам. И наоборот, резиденты данной страны могут получать часть доходов из-за границы (из добавленной стоимости, созданной в других странах), например, в виде заработной платы. Аналогичные процессы происходят и с распределением доходов от собственности (процентов, дивидендов).

Для учета всех первичных доходов, полученных резидентами данной страны за участие в производстве ВВП данной и других стран, используется показатель **валового национального дохода (ВНД)**.

Качественное различие между показателями ВВП и ВНД состоит в том, что ВВП измеряет поток конечных товаров и услуг, произведенных резидентами данной страны, а ВНД – поток первичных доходов, полученных ее резидентами. Итак, ВНД отличается от ВВП на **сальдо первичных доходов**, полученных из-за границы, то есть разницу между доходами резидентов данной страны, полученных из-за границы, и доходами нерезидентов, переданных за границу из данной страны (уплаченных резидентами данной страны нерезидентам).

$$\text{ВНД} = \text{ВВП} + \text{Сальдо первичных доходов из-за границы}$$

Таким образом, ВВП и ВНД относятся ко всей экономике, но один измеряет выпуск (ВВП), а другой – доход (ВНД).

Показатель ВНД идентичный показателю ВВП (валовый национальный продукт), который использовался в старой редакции СНС. В общем, термины «внутренний» и «национальный» могут быть использованы к обоим показателям – и ВВП, и ВНД. Но поскольку оба термина уже глубоко укоренились в теории и практике, то было предложено лишь переименовать ВВП в ВНД, так как ВВП в действительности является категорией дохода, а не продукта.

Показатели внутреннего продукта и национального дохода могут быть рассчитаны как на валовой, так и на чистой основе. Соответственно, в первом случае мы имеем ВВП и ВНД, а если вычесть из них потребление основного капитала, мы получаем **чистый внутренний продукт (ЧВП) и чистый национальный доход (ЧНД)**.

Кроме указанных выше показателей, существуют показатели личного дохода и располагаемого личного дохода.

Личный доход (ЛД) рассчитывается путем вычета из чистого национального дохода (ЧНД) взносов на социальное страхование, косвенных налогов, нераспределенной прибыли корпораций, налогов на прибыль корпораций и прибавления к этому суммы трансфертных платежей. Необходимо также отнять процентные доходы бизнеса и прибавить личные доходы, полученные в виде процентов, в том числе процентов по государственному долгу.

Располагаемый личный доход (РЛД) рассчитывается как разница между личным доходом и величиной подоходного налога с граждан и некоторых неналоговых платежей государству.

Располагаемый личный доход, в конечном счете, используется домашними хозяйствами на потребление и сбережение.

Для определения валового внутреннего продукта используют классификацию институциональных секторов экономики и классификацию видов экономической деятельности.

Институциональный сектор экономики – это совокупность институциональных единиц, имеющих сходные интересы, функции и источники финансирования, что обуславливает их экономическое поведение.

Институциональными единицами являются хозяйствующие единицы, которые могут от своего имени иметь активы, брать обязательства,

осуществлять экономическую деятельность и операции с другими единицами. Институциональными единицами могут быть юридические и физические лица (или их группы) в форме домашних хозяйств.

Согласно международным стандартам СНС, институциональные единицы группируются в пять секторов экономики: сектор домашних хозяйств, нефинансовые корпорации; финансовые корпорации; сектор общегосударственного управления; некоммерческие организации, которые обслуживают домашние хозяйства.

Для макроэкономического анализа тенденций развития экономики страны выделяют номинальные и реальные значения ВВП.

Номинальный ВВП – это объем производства, который измеряется в текущих ценах, то есть в ценах, существующих на момент производства.

$$\text{Номинальный ВВП} = \sum_{i=1}^n p_i * q_i \quad (3.6)$$

где q_i – объем производства i -го товара в текущем году;

p_i – цена i -го товара в текущем году.

Таким образом, на величину номинального ВВП влияют два процесса:

- 1) динамика объема производства конечных товаров и услуг;
- 2) динамика уровня цен.

Реальный ВВП – это объем производства, который измеряется в постоянных ценах, то есть на величину этого показателя влияет лишь изменение объемов производства, рассчитанных в неизменных ценах базисного года. Базисным может быть любой год, цены которого принимаются за 100%. Чаще всего базисными принимаются цены предыдущего года.

$$\text{Реальный ВВП} = \sum_{i=1}^n p_0 * q_i, \quad (3.7)$$

где q_i – объем производства i -го товара в текущем году;

p_0 – цена i -го товара в базисном году.

Реальный ВВП можно рассчитать путем корректировки номинального ВВП на индекс цен (I_p):

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{I_p} \times 100\% \quad (3.8)$$

Индексы цен используются для оценки изменения темпов инфляции, динамики стоимости жизни. Индекс потребительских цен (ИПЦ) или CPI в английской аббревиатуре – consumer price index – показывает изменение среднего уровня цен «корзины» товаров и услуг, обычно используемых средней семьей. Состав потребительской корзины фиксируется на уровне базисного года.

Индекс потребительских цен (ИПЦ) рассчитывается по типу индекса Ласпейреса, или индекса цен с базовыми рычагами (набором благ, фиксированных в базисном году):

$$RL = \frac{\sum_{i=1}^n P_i^t \times Q_i^0}{\sum_{i=1}^n P_i^0 \times Q_i^0} \quad (3.9)$$

где P_i^0 и P_i^t – цены i -го блага, соответственно, в базисном (0) и текущем (t) периоде;

Q_i^0 – количество блага в базисном периоде.

Индекс потребительских цен не учитывает изменений в структуре потребления текущего периода, например, замену более дорогих благ более дешевыми в условиях роста цен. Это приводит к завышению роста стоимости жизни, если в качестве оценочного показателя используется ИПЦ.

Индекс цен – неявный дефлятор ВВП, или как его коротко называют дефлятор ВВП, рассчитывается по типу индекса Пааше, то есть индекса, где в качестве рычагов используется набор благ текущего периода:

$$P_p = \frac{\sum_{i=1}^n P_i^t \times Q_i^t}{\sum_{i=1}^n P_i^0 \times Q_i^t} \quad (3.10)$$

где Q_i^0 – количество i -го блага в текущем периоде. Если вместо Q подставить весь набор благ, представленных в ВВП, вместо P , соответственно, их цены, то получаем **дефлятор ВВП**. Фактически, он равняется отношению номинального ВВП к реальному в текущем периоде:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{Номинальный ВВП}}{\text{Реальный ВВП}} \times 100\% . \quad (3.11)$$

В отличие от индекса Ласпейреса, индекс Пааше несколько занижает рост уровня цен в экономике. Если с его помощью оценивать рост стоимости жизни, то не будет учтено влияние на потребителей повышения цен на блага, которые присутствовали в наборе базисного года. Индекс Фишера ликвидирует недостатки индексов Ласпейреса и Пааше, усредняя их значение:

$$P_F = \sqrt{(P_L * P_p)} . \quad (3.12)$$

3.1.3 Формирование и распределение национального продукта

Распределение как экономический процесс можно рассматривать как для факторов, так и для результатов производства.

Распределение факторов производства – это предпосылка производства, при которой материальные и трудовые ресурсы переливаются из менее в более прибыльные отрасли с целью наибольшей окупаемости каждого фактора производства.

Распределение результатов производства – это распределение фонда потребления на доходы от труда (заработная плата), доходы от собственности (дивиденды и проценты) и трансфертные платежи (пенсии, помощь).

Функциональное распределение дохода – это распределение денежного дохода общества в соответствии с функцией, которую выполняет получатель дохода. Совокупный доход делится на: *заработную плату, ренту, процент и прибыль*.

Личное распределение дохода – это распределение денежного дохода общества между отдельными домашними хозяйствами. Совокупный доход неравномерно распределяется между группами домохозяйств.

Функция, которая отображает формирование доходов, является производной функции потребления. В ней зафиксированы моменты как распределительных, так и перераспределительных отношений (налоги). Она имеет вид:

$$Y = f(UL + UK + UW) - T, \quad (3.13)$$

где Y – доход;

UL – доход от труда;

UK – доход от бизнеса;

UW – доход от собственности;

T – налоги.

Формирование доходов домашних хозяйств происходит по следующей схеме:

Заработная плата + прибыль + рента (процент) = **Факторные доходы** + трансфертные выплаты из общественного сектора (государства) = **Валовые доходы** – налоги и другие обязательные платежи = **Доходы конечного использования**.

Прибыль – это доход фирмы, определяемый как разница между общим доходом и общими затратами фирмы на производство и реализацию продукции.

Рента – это плата, которая устанавливается за пользование землей и другими ресурсами, которые являются собственностью других экономических субъектов, при условии, что предложение их ограничено.

Население в развитой экономической системе имеет несколько источников получения дохода. Рента и прибыль как источники дохода населения со временем играют все большую роль.

Личное распределение доходов между отдельными домохозяйствами происходит неравномерно. **Причины неравномерности распределения доходов населения:**

- различия в образовании и личных способностях;
- неравномерное распределение экономических ресурсов;
- отличия в положении на рынке;
- разное отношение к рискам;
- наличие связей или дискриминации.

Для определения неравномерности распределения доходов используется кривая Лоренца (по имени американского экономиста Макса Лоренца (1876-1959 гг.) – рисунок 3.4.

Линия ОА отображает ситуацию абсолютного равенства в распределении доходов. **Кривая ОСА** показывает состояние фактического распределения доходов, то есть, какой процент дохода приходится на определенный процент семей.

Таким образом, **кривая Лоренца** дает основания сделать вывод о степени разрыва между фактическим распределением доходов и состоянием абсолютного равенства. Усиление неравномерности в распределении доходов графически выражается изменением конфигурации кривой Лоренца в сторону увеличения ее вогнутости относительно линии абсолютного равенства (биссектрисы ОА).

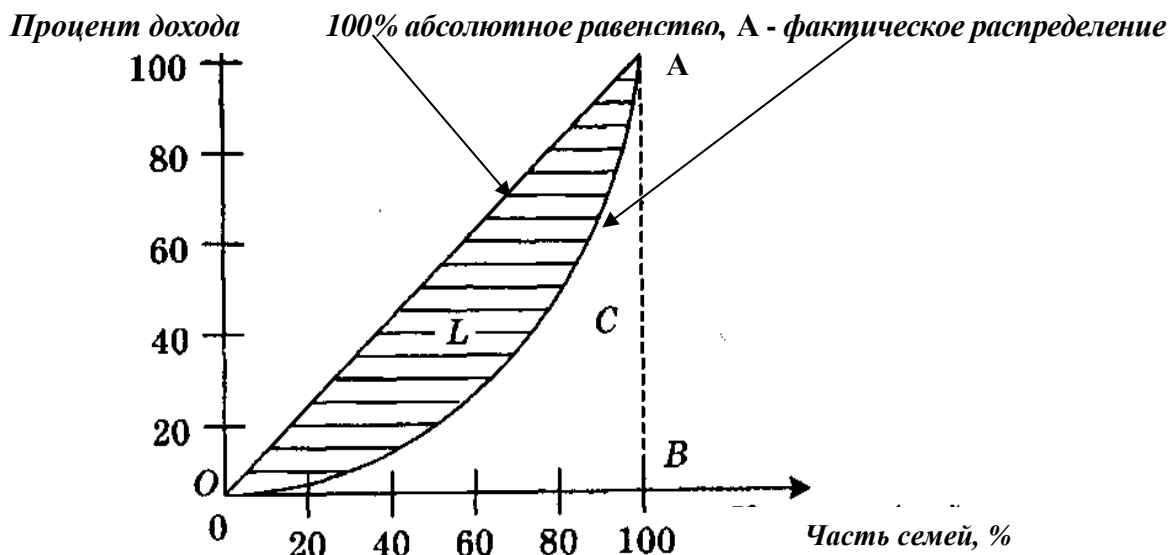


Рисунок 3.4 – Кривая Лоренца

Важным показателем дифференциации доходов населения является коэффициент (индекс) Джини (итал. экономист Коррадо Джини, 1884-1965 гг.). Расчет коэффициента Джини связан с кривой Лоренца. Он определяется отношением площади фигуры L, образованной кривой Лоренца и линией абсолютного равенства ОА, к площади всего треугольника ОАВ:

$$K_G = SL : S_{\Delta OAB}, \quad (3.14)$$

где K_G – коэффициент Джини;

SL – площадь заштрихованной части графика;

$S_{\Delta OAB}$ – площадь треугольника, образованного биссектрисой ОА, отрезком ОВ оси абсцисс и вертикальным отрезком АВ.

Величина коэффициента Джини может изменяться от 0 до 1 или от 0 до 100%. Причем, чем выше значение показателя, тем более неравномерно распределены доходы общества. С целью уменьшения дифференциации доходов между отдельными домохозяйствами государство регулирует распределение и перераспределение рыночных доходов:

- использует прогрессивную шкалу налогообложения;
- совершенствует систему государственных трансфертных выплат;
- расширяет общественные блага.

Соотношение между денежной суммой, которая получается в виде дохода (**номинальный доход**), и количеством благ, которые можно приобрести

(*реальный доход*), зависит от уровня инфляции и направленности фискальной политики.

3.1.4 Совокупный спрос и совокупное предложение. Макроэкономическое равновесие

Национальная экономика, которая является предметом изучения макроэкономики, представляет собой агрегированный национальный рынок. Основными параметрами национального рынка являются совокупный спрос и совокупное предложение, взаимодействие между которыми определяет равновесный объем национального производства, уровень цен и занятости.

Товарный рынок – это рынок товаров и услуг, на котором результаты общественного производства (совокупное предложение) с помощью цен согласовываются с общественными потребностями (в форме совокупного спроса).

Совокупный спрос (AD) – это и суммарное количество товаров и услуг, которое все субъекты национального рынка готовы приобрести при определенном уровне цен.

Поскольку основными субъектами национального рынка выступают домохозяйства, предприниматели, правительство и иностранцы, то по своей структуре совокупный спрос (AD) состоит из:

- **потребительского спроса** со стороны населения (домохозяйств) на покупку товаров и услуг для удовлетворения своих потребностей – (C);

- **инвестиционного спроса** со стороны фирм-производителей на инвестиционные товары – (I);

- **спроса на определенные товары и услуги со стороны государства в виде государственных закупок** – (G);

- **спроса со стороны иностранцев** на отечественные товары, который рассчитывается как **чистый экспорт** (разница между экспортом и импортом) – (X).

$$AD = C + I + G + X . \quad (3.15)$$

На совокупный спрос влияет множество факторов. Но за базовую экзогенную переменную функции совокупного спроса принимается лишь уровень цен. Это объясняется тем, что совокупный спрос является категорией рынка, на котором цена играет главную регулирующую роль — связывает между собой совокупный спрос и совокупное предложение.

Закон совокупного спроса: при прочих равных условиях величина совокупного спроса находится в обратной зависимости от динамики уровня цен в стране.

При построении **графика совокупного спроса** учитывается ситуация на национальном рынке в целом. Поэтому по горизонтальной оси откладывается та величина реального ВВП, которую могут приобрести субъекты национального рынка в определенное время при определенном уровне цен на

все товары и услуги. Уровень цен рассчитывается в процентах к определенному периоду.

Действие закона совокупного спроса усиливают три эффекта:

1. Эффект процентных ставок.

Когда в стране растет уровень цен на все товары и услуги, следствием этого становится рост процентных ставок по кредитам. Это приводит к уменьшению спроса на инвестиции, которые являются важной составляющей частью совокупного спроса. В результате при росте уровня цен, увеличении процентов по кредитам и сокращении инвестиций величина AD уменьшается.

2. Эффект богатства (эффект реальных кассовых остатков).

При росте уровня цен в стране покупательная способность сбережений населения значительно уменьшается. Теперь на сэкономленные средства население сможет приобрести намного меньше товаров и услуг. Это приводит к уменьшению потребительского спроса, а значит, и совокупного спроса.

3. Эффект импортных закупок.

При росте уровня цен в стране уменьшается величина экспорта и возрастает величина импорта. Это приводит к уменьшению чистого экспорта, а значит и совокупного спроса.

Таким образом, совокупный спрос – это спрос на все товары и услуги, которые произведены в национальной экономике, со стороны всех субъектов национального рынка: населения, фирм-производителей, государства и иностранцев. Кривая совокупного спроса показывает обратную зависимость между величиной совокупного спроса и уровнем цен на все товары и услуги. Но, как и в случае с рыночным спросом, на совокупный спрос влияет целый ряд неценовых факторов.

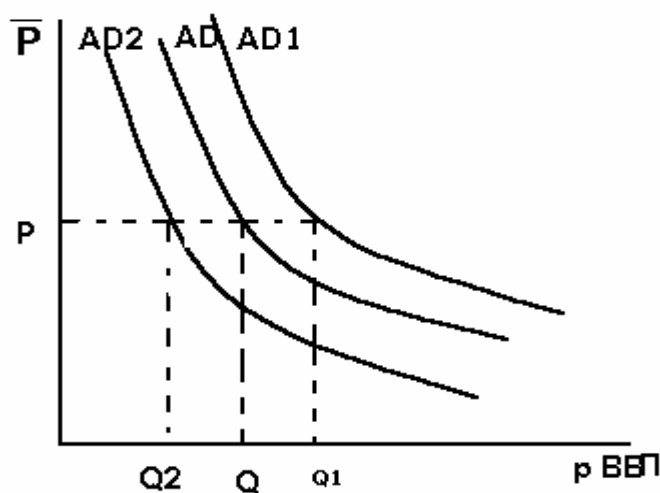


Рисунок 3.5 – Графики совокупного спроса

Для понимания **неценовых факторов совокупного спроса** вспомним его структуру: $AD = C + I + G + X$. Изменения всех составляющих совокупного спроса и будут выступать его неценовыми факторами.

1. Изменения в потребительских расходах (C), на которые влияют:

- *динамика доходов населения страны.* Понятно, что когда доходы населения растут, оно покупает на национальном рынке больше товаров и услуг, что приводит к увеличению совокупного спроса. И наоборот, когда доходы падают, население уменьшает потребительский спрос;

- *ставка подоходного налога на доходы физических лиц.* Когда ставки подоходного налога уменьшаются, это приводит к увеличению доходов населения, что дает ему возможность покупать больше товаров и услуг. В результате совокупный спрос в стране растет, что графически отображается смещением кривой AD вправо и вверх;

- *ожидания населением будущих изменений в уровне цен в стране.* Если население страны уверено в стабильности цен, оно уменьшает потребление, и увеличивает сбережения. В случае усиления инфляционных ожиданий население старается как можно быстрее израсходовать свои деньги, что, конечно же, увеличивает и совокупный спрос;

- *уровень благосостояния потребителей в целом,* который определяется рыночной стоимостью всех его активов, в том числе ценных бумаг и недвижимости. Если благосостояние населения растет, то это приводит к увеличению совокупного спроса в стране, поскольку богатое население может позволить себе больше потреблять и меньше сберегать.

2. Второй составляющей частью AD выступают *инвестиционные расходы (I)*. На изменения в инвестиционных расходах влияют:

- *процентная ставка банковских кредитов.* Если кредиты банков дорожают, то инвесторам становится невыгодно получать такие кредиты. Скажем, ставка процентов по кредитам – 30%, а инвестор может вложить эти деньги в инвестиционный проект, который принесет ему лишь 20% прибыли. Конечно, инвестор не будет брать такой кредит. Поэтому рост ставки процентов по кредитам приводит к уменьшению как инвестиционного, так и совокупного спроса. И наоборот, когда в банках можно взять дешевые кредиты, инвесторы вкладывают эти средства в развитие производства и покупают на национальном рынке больше инвестиционных товаров: машин, оборудования, сырья, материалов, что приводит к увеличению совокупного спроса;

- *прибыльность будущих инвестиций* также влияет на уровень инвестиционного спроса. Если расчеты предпринимателя показывают высокую прибыльность будущих инвестиций, то он будет вкладывать в развитие предприятия значительные средства, что приведет к росту инвестиционного и совокупного спроса. Если же инвестиции будут приносить небольшие прибыли, а их получение является делом неопределенным и проблематичным, то совокупный спрос в стране будет уменьшаться вместе с инвестиционным спросом;

- *наличие избыточных производственных мощностей* также влияет на уровень инвестиций в стране. Если на производстве существует 1000 единиц оборудования, а в определенное время используется лишь 500 единиц, то понятно, что осуществлять инвестиции в развитие производства не имеет

смысла. И наоборот, если все 1000 единиц оборудования работают на полную мощность, а спрос на продукцию растет, необходимо расширять производство за счет все новых инвестиций. Это приведет и к увеличению совокупного спроса;

- *инновационное развитие и возникновение на его основе новых технологий* также является значительным фактором инвестиционного спроса. Внедрение новых технологий нуждается в значительных инвестициях, увеличение которых приведет и к увеличению совокупного спроса;

- *уровень налогообложения доходов предпринимателей* является мощным фактором, который также определяет уровень инвестиций в стране. Понятно, что низкие ставки налогов на прибыль дают возможность оставлять больше средств в распоряжении предприятий, что в масштабах экономики страны в целом увеличивает уровень инвестиций и приводит к росту AD.

3. Изменения в размере государственных закупок (G) является третьим важным неценовым фактором, который влияет на величину совокупного спроса (AD). Когда государственные закупки растут, то совокупный спрос в стране также растет. Увеличение государственных закупок зависит от доходов государственного бюджета и структуры его расходов.

4. Чистый экспорт (X) является четвертой составляющей частью AD и вместе с тем его неценовым фактором. Изменения величины чистого экспорта зависят:

- от соответствия качества отечественной продукции мировым стандартам;
- от соотношения уровня цен в стране и мировых цен;
- от состояния экономики стран-партнеров по международной торговле;
- от состояния отечественной экономики;
- от изменения курса национальной валюты.

Увеличение размера чистого экспорта означает, что иностранные покупатели увеличивают спрос на продукцию отечественных предприятий, а это приведет к увеличению чистого экспорта в стране, а значит и совокупного спроса.

Графически изменения в совокупном спросе, как уже отмечалось выше, отображаются *смещением кривой AD* вправо, если совокупный спрос растет, и влево, если совокупный спрос падает (рис. 3.5). Если кривая AD является исходной, то увеличение совокупного спроса в стране в результате действия неценовых факторов будет отображаться смещением кривой AD в положение AD1, при неизменном уровне цен P . При этом объем спроса на реальный ВВП *увеличится* до уровня $Q1$. Когда в результате действия неценовых факторов совокупный спрос в стране уменьшается, то кривая AD смещается в положение AD2, а объем совокупного спроса в стране *уменьшается* до уровня $Q2$ (рис. 3.5). Это означает, что при неизменном уровне цен субъекты национального рынка готовы приобрести реального ВВП страны намного меньше, чем раньше.

Необходимо отметить, что изменения в совокупном спросе могут возникнуть и в результате изменений в количестве денег, которые обращаются в экономике. Увеличение количества денег также смещает кривую совокупного спроса вправо, но результатом такого смещения может быть инфляция спроса, о которой разговор будет ниже.

Второй стороной национального рынка является совокупное предложение, поскольку на любом рынке, не может существовать спроса без предложения. Но, в отличие от рыночного предложения отдельных товаров и услуг, совокупное предложение имеет ряд особенностей.

Совокупное предложение (AS) – это количество товаров и услуг, которое национальные и иностранные производители готовы поставить на национальный рынок при определенном уровне цен.

В основе совокупного предложения лежит количество товаров и услуг, которые были произведены экономикой страны для реального конечного потребления, то есть реальный ВВП. Но структура совокупного предложения более сложная.

Кривая совокупного предложения также имеет определенные особенности. При ее построении необходимо учитывать следующие моменты:

- период времени в развитии экономики (долгосрочный или краткосрочный период);
- фаза делового цикла, на которой находится экономика страны;
- наличие давней дискуссии между представителями классической и кейнсианской школы относительно характера кривой совокупного предложения.

В **краткосрочном** периоде характер кривой совокупного предложения находится в зависимости от фазы экономического (делового) цикла (рис. 3.6).

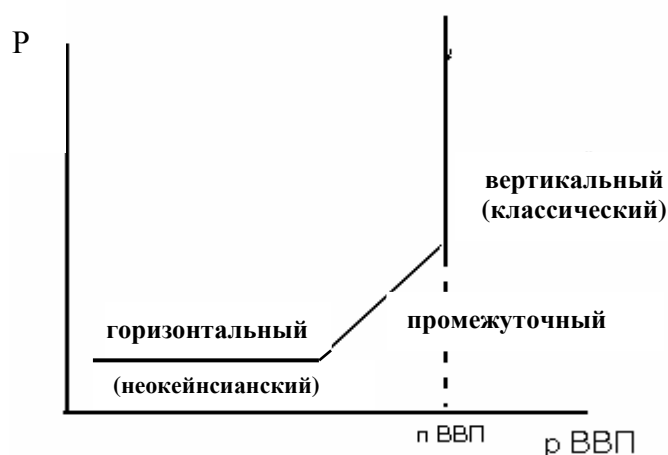


Рисунок 3.6 – Краткосрочная кривая совокупного предложения

Первый отрезок кривой AS имеет название *горизонтального или кейнсианского*. Экономисты кейнсианской школы считают, что в условиях

экономического кризиса совокупное предложение в стране не зависит от динамики уровня цен. Поскольку в условиях кризиса существуют неиспользованные производственные мощности предприятий и многие работники готовы работать при любых условиях, увеличение объемов производства возможно при неизменных затратах и ценах. Значительное и длительное влияние на развитие производства, как считают экономисты кейнсианской школы, оказывает динамика совокупного спроса.

Экономисты, принадлежащие к *классической школе*, считают, что кривая AS является *вертикальной*. Эти экономисты утверждают, что рыночная экономика посредством механизмов саморегулирования постоянно возвращается к объемам производства потенциального ВВП, который отвечает вертикальному отрезку кривой AS. *Промежуточный отрезок* кривой совокупного предложения означает ситуацию экономического роста, когда увеличение объемов производства требует роста затрат, которые должны быть перекрыты растущими ценами.

Анализ краткосрочной кривой AS вводит в экономический анализ очень важное понятие: потенциальный ВВП.

Потенциальный ВВП – это тот максимальный объем ВВП, который может быть произведен в экономике страны при условии использования всех ее производственных возможностей и полной занятости рабочей силы.

Потенциальный ВВП можно объяснить таким образом. В каждый момент времени экономика имеет определенное количество производственных ресурсов: труда, капитала и земли. Объединение этих факторов производства с имеющимися технологиями и полной занятостью рабочей силы дает возможность получить максимально возможный объем производства. Нахождение экономики в ситуации экономического кризиса означает неполное использование всех имеющихся ресурсов страны, в том числе и рабочей силы, поэтому текущий ВВП не всегда равняется потенциальному ВВП.

В *долгосрочном* периоде кривая совокупного предложения показывает прямую зависимость между ростом уровня цен и реального ВВП (рис. 3.7).

На величину совокупного предложения также влияет целый ряд *неценовых факторов*.

1. Цены на ресурсы. Создание ВВП требует определенного количества ресурсов. Эти ресурсы могут быть внутренними и внешними. Если цены на сырье, материалы или электроэнергию растут, то совокупное предложение в стране уменьшается. Резкое увеличение цен на ресурсы (в разы) экономисты называют «*шоком предложения*». Такие «шоки» приводят к особенно резкому уменьшению объемов производства ВВП. Украина пережила несколько периодов резкого увеличения цен на ресурсы, особенно внешние, что связано с резким увеличением цен на энергоносители на мировых рынках. В экономически развитых странах мира наиболее дорогим ресурсом является труд, поэтому повышение заработной платы, не связанное с ростом производительности труда, отрицательно влияет на динамику ВВП.

И наоборот, уменьшение цен на ресурсы приводит к увеличению совокупного предложения.

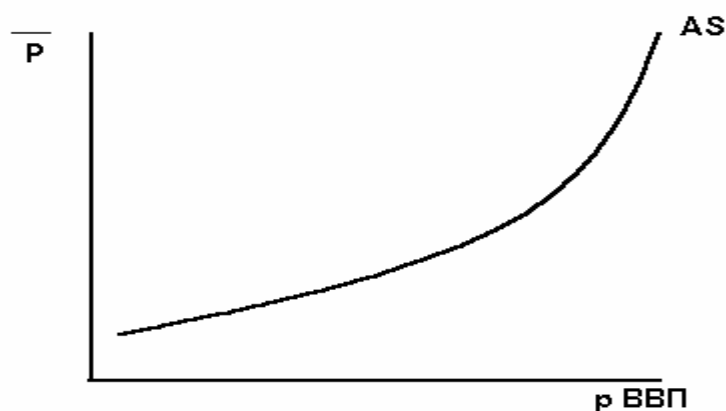


Рисунок 3.7 – Долгосрочная кривая совокупного предложения

2. Уровень производительности труда и технологий также выступают неценовым фактором AS. Чем выше уровень производительности труда, тем больше совокупное предложение в стране. В свою очередь, производительность труда в значительной степени зависит от того, на каком уровне находится в стране использование самых современных технологий и инноваций. Внедрение современных технологий производства нуждается в значительных *инвестициях*. Поэтому в краткосрочном периоде инвестиции выступают неценовым фактором совокупного спроса, а в долгосрочном периоде они являются неценовым фактором совокупного предложения.

3. Государственное регулирование экономики оказывает значительное влияние на совокупное предложение. Макроэкономическая политика государства в сфере налогообложения, налогово-бюджетная и денежно-кредитная политика оказывают сильное влияние на экономический рост. Эффективная государственная политика создает условия для увеличения совокупного предложения. Ошибки в ней могут привести к ухудшению экономической ситуации в стране.

Графически действие неценовых факторов совокупного предложения иллюстрируется смещением кривой AS вправо при увеличении, и влево при уменьшении совокупного предложения (рис. 3.8).

Ситуация **равновесия на национальном рынке** в целом определяется как равенство совокупного спроса и совокупного предложения ($AD = AS$), что и определяет равновесный объем производства реального ВВП (фактический или текущий ВВП) и равновесный уровень цен в стране. Но, как уже говорилось выше, экономика развивается циклически, что отображается разными отрезками краткосрочной кривой совокупного предложения. Рассмотрим каждую ситуацию отдельно.

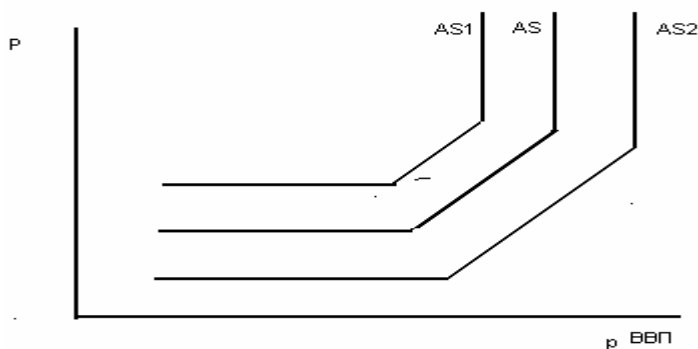


Рисунок 3.8 – Изменения совокупного предложения под влиянием неценовых факторов

Если кривая AD пересекает кривую AS на горизонтальном отрезке, то это является графической иллюстрацией того, что экономика страны находится в кризисном состоянии (см. рис. 3.9).

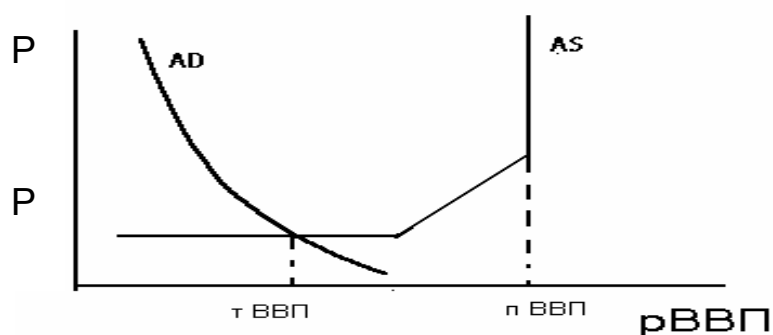


Рисунок 3.9 – Достижение равновесия на горизонтальном отрезке AS

Кризисная ситуация означает наличие циклической безработицы и значительного количества неиспользованных производственных мощностей предприятий. В этом случае равновесный объем производства реального ВВП (τ ВВП) будет соответствовать ситуации равенства между совокупным спросом и совокупным предложением, а величина равновесного ВВП страны будет намного меньшей, чем потенциальный ВВП.

Отметим также, что в этом случае уровень цен не играет никакой роли в достижении равновесия и остается неизменным. Чтобы понять, почему это происходит, рассмотрим рисунок 3.9. Если совокупный спрос увеличится от уровня AD до уровня AD1, то производственный сектор экономики увеличит объемы производства равновесного ВВП от уровня Q до уровня Q1. Но уровень цен остается неизменным — P_0 . В условиях кризиса наличие неиспользованных производственных мощностей и циклической безработицы дает возможность предпринимателям увеличивать объемы производства при неизменных затратах фирмы, а значит, и при неизменных ценах. Известно, что очень важной частью затрат является заработная плата. Но в условиях экономического кризиса и

значительного уровня безработицы рабочие готовы работать и при неизменном уровне заработной платы, лишь бы только иметь работу. Это также влияет на неизменность затрат фирм. Поэтому главным фактором роста равновесного ВВП на горизонтальном (кейнсианском) отрезке AS является рост совокупного спроса.

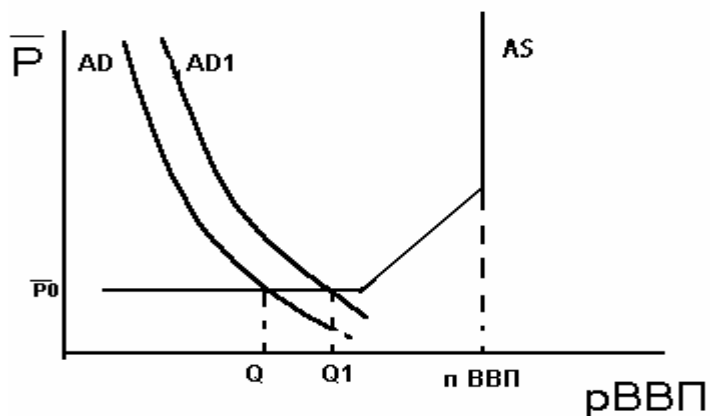


Рисунок 3.10 – Увеличение совокупного спроса на горизонтальном отрезке AS

Если продукция предпринимателей находит своих покупателей, они увеличивают объемы ее производства, используя имеющиеся производственные возможности и свободную рабочую силу. Достижение равновесного ВВП на *промежуточном отрезке кривой совокупного предложения* показано на рисунке 3.11.

На промежуточном отрезке отображается ситуация выхода из экономического кризиса, при которой величина равновесного ВВП (**т ВВП**) приближается к уровню потенциального ВВП. Но процесс экономического роста сопровождается увеличением уровня цен в стране.

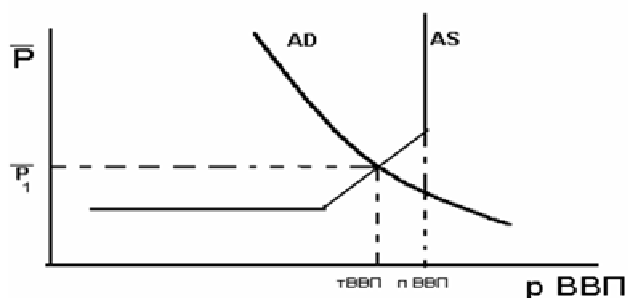


Рисунок 3.11 – Достижение равновесного ВВП на промежуточном отрезке AS

Рассмотрим схему достижения равновесного состояния экономики при росте совокупного спроса на промежуточном отрезке (рис. 3.12).

Увеличение совокупного спроса от уровня AD до уровня AD1 на промежуточном отрезке кривой совокупного предложения приведет как к

увеличению равновесного ВВП от величины Q до Q_1 , так и к увеличению уровня цен в стране от P до P_1 .

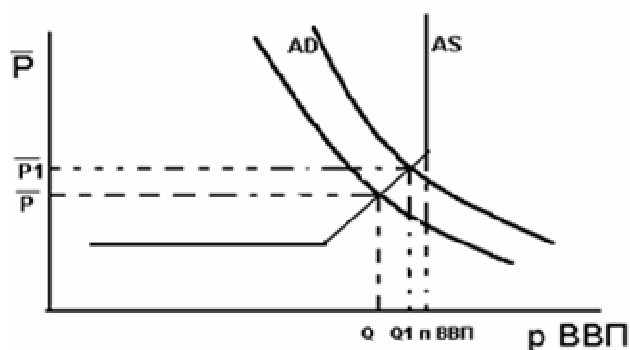


Рисунок 3.12 – Увеличение совокупного спроса на промежуточном отрезке AS

Это объясняется тем, что наращивание объемов производства теперь требует от предпринимателей увеличения инвестиций на закупку нового оборудования, новых технологий, большего количества сырья и материалов, а также предусматривает увеличение заработной платы работников для стимулирования их перехода с других предприятий в эти фирмы. Затраты фирм возрастают, что делает производство прибыльным лишь при условии увеличения цен.

Достижение равновесия на *вертикальном (классическом) отрезке* кривой совокупного предложения иллюстрирует рисунок 3.13. Вертикальный отрезок кривой AS отображает ситуацию достижения экономикой уровня потенциального ВВП. Равенство совокупного спроса и совокупного предложения на этом отрезке означает, что совокупный спрос равняется потенциальному ВВП. На графике (рис. 3.14) видно, что увеличение совокупного спроса от уровня AD до уровня AD1 на вертикальном отрезке кривой AS не приводит к росту равновесного уровня производства, но сопровождается ростом уровня цен от P до P_1 .

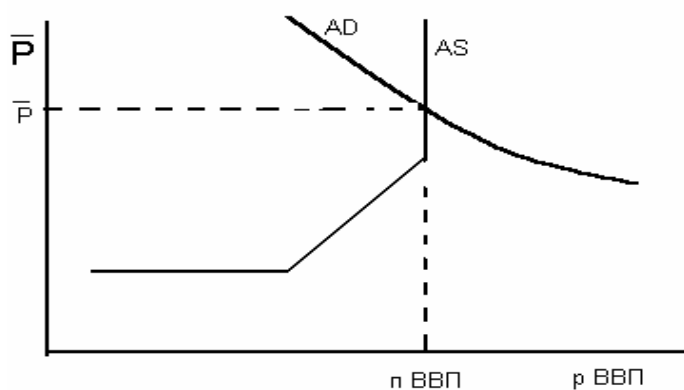


Рисунок 3.13 – Достижение равновесия на вертикальном отрезке AS

Возникает закономерный вопрос: если рост совокупного спроса приводит к росту уровня цен в стране, то будет ли уменьшение совокупного спроса приводить к снижению цен? Наша модель свидетельствует о том, что при уменьшении совокупного спроса на горизонтальном отрезке цены останутся неизменными, а объемы производства уменьшатся. На промежуточном и вертикальном отрезках уменьшение AD теоретически должно привести к уменьшению уровня цен. Но на самом деле экономика страны в этом случае наталкивается на эффект, который получил название «*эффекта храповика*» (храповик – это механизм, который позволяет крутиться колесу только вперед).

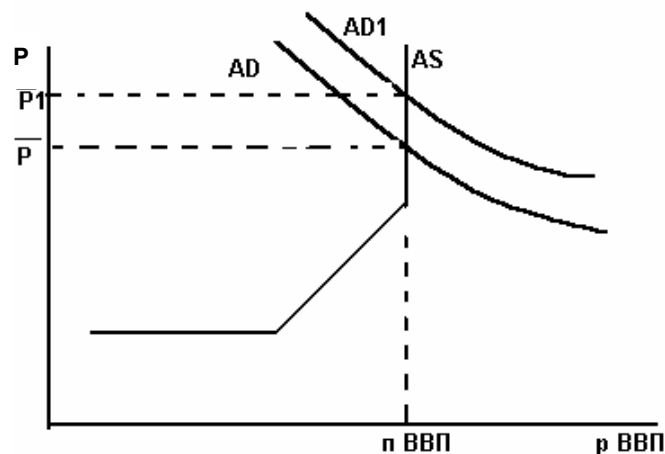


Рисунок 3.14 – Достижение равновесия на вертикальном отрезке AS при увеличении совокупного спроса

Дело в том, что на современном этапе развития экономики цены никогда не снижаются до начального уровня, что связано с ростом цен на ресурсы, и прежде всего на трудовые (номинальная заработная плата не имеет тенденции к уменьшению). Поэтому, если под влиянием роста AD уровень цен растет, то при уменьшении AD объемы производства падают, но цены остаются неизменными (см. рис. 3.15).

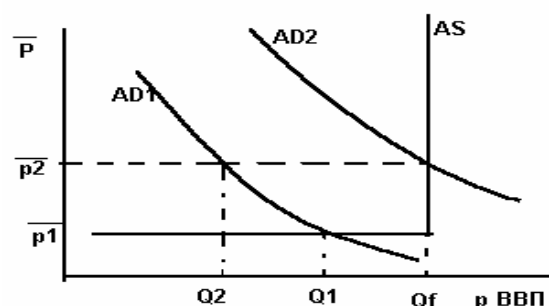


Рисунок 3.15 – Эффект храповика

На рисунке 3.15 видно, что сначала совокупный спрос растет от уровня $AD1$ до $AD2$. Это приводит к увеличению объемов равновесного ВВП от уровня $Q1$ до Qf (то есть потенциального ВВП), но также и к увеличению цен

от P^1 до P^2 . Поскольку цены являются довольно жесткими и не имеют тенденции к уменьшению, то когда совокупный спрос в стране начнет падать от уровня $AD2$ до уровня $AD1$ возникнет *новое равновесие в точке $Q2$* , которое будет означать, что цены остались такими же (P^2), а объемы производства на много уменьшились (от Qf до $Q2$).

Поэтому при проведении экономической политики необходимо помнить, что резкое уменьшение совокупного спроса не уменьшит уровня цен в стране, но способно усугубить экономический кризис.

Изменения равновесного ВВП под влиянием смещения кривой AS видно на рисунке 3.16.

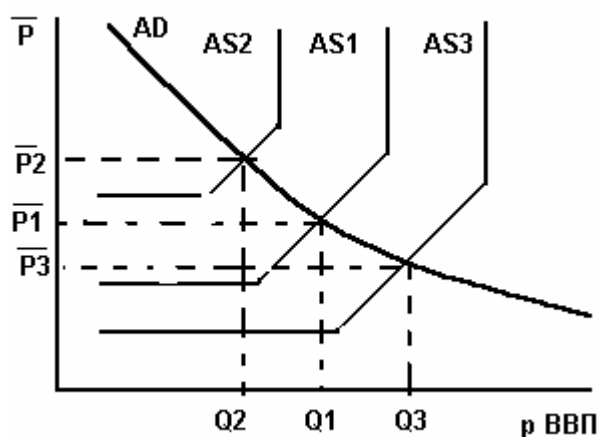


Рисунок 3.16 – Достижение равновесия при смещении кривой совокупного предложения

Если в стране растут цены на ресурсы, уменьшается производительность труда, осуществляется неэффективная государственная политика, то кривая AS смещается из положения $AS1$ в положение $AS2$. Уменьшение совокупного предложения приводит к уменьшению равновесного ВВП (с $Q1$ до $Q2$) и росту безработицы, а также повышению уровня цен с $P1$ до $P2$. Ситуация одновременного роста цен и уровня безработицы называется **стагфляцией**, и преодолеть ее очень тяжело.

Наоборот, увеличение совокупного предложения (с $AS1$ до $AS3$) создает очень благоприятные условия, поскольку равновесный ВВП возрастает (от $Q1$ до $Q3$), а цены уменьшаются от уровня $P1$ до уровня $P3$. Необходимо отметить, что увеличение совокупного предложения говорит об экономическом росте в стране и увеличении потенциального ВВП, что является одной из самых важных целей макроэкономической политики.

3.2 МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ. ИНФЛЯЦИЯ И БЕЗРАБОТИЦА

3.2.1 Циклический характер развития экономики. Экономический цикл и его фазы. Классификация экономических циклов

3.2.2 Инфляция, ее сущность, причины, виды и социально-экономические последствия

3.2.3 Безработица, ее сущность, причины, виды, формы. Последствия влияния безработицы на экономику

3.2.4 Экономический рост: сущность, типы, факторы. Концепции и простейшие модели экономического роста

3.2.1 Циклический характер развития экономики. Экономический цикл и его фазы. Классификация экономических циклов

Процесс производства предусматривает непрерывность развития, но практика хозяйствования показывает, что этот процесс имеет свои фазы, стадии, особенности. Периодичность изменения соответствующих фаз или стадий хозяйственной жизни означает циклический характер ее развития.

Циклическое развитие экономики – закономерное явление хозяйственной жизни в условиях рынка и машинного производства. Колебание фаз (повышение, снижение) сопровождаются существенными изменениями в структуре экономики, динамике цен, объемов производства, соотношении производительности труда и доходов, накоплении и потреблении.

Существуют две группы предпосылок макроэкономической неустойчивости:

- *внешние* или *экзогенные* (состояние мировой экономики, войны, мировые катастрофы и кризисы);
- *внутренние* или *эндогенные*, прежде всего цикличность развития.

Общую продолжительность цикла измеряют временем (месяц, год и т.п.) между двумя соседними высшими или двумя соседними низшими точками экономической активности.

По продолжительности экономические циклы подразделяют на **короткие (малые) циклы** – колебания деловой активности 3-4 года; **средние циклы** – колебания деловой активности 5-11 лет, **большие (длинные волны)** – продолжительностью 40-60 лет.

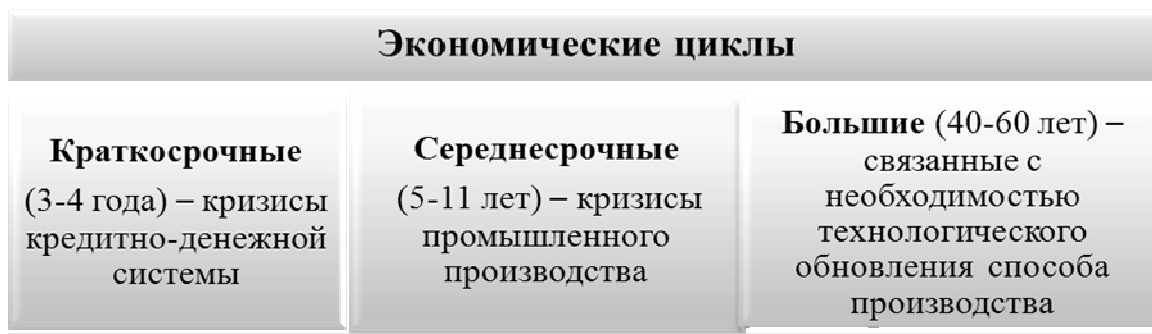


Рисунок 3.17 – Экономические циклы

➤ **Короткие (малые) циклы** – связаны с восстановлением равновесия на потребительском рынке. Материальной основой малых циклов являются процессы, происходящие в денежно-кредитной сфере экономики с двумя фазами (спад и подъем);

➤ **Средние циклы** – (промышленные, экономические, деловые), колебания деловой активности 5-11 лет, связаны с изменением спроса на средства производства. Материальной основой периодичности средних циклов является необходимость обновления основного капитала. Характеристикой промышленного цикла являются колебания роста ВВП за период времени, когда экономическая система проходит четыре последовательные фазы:

- кризис, или спад, рецессия;
- депрессия, или стагнация, застой;
- оживление;
- подъем, или экспансия, бум, вплотную к пику производства.

Классическая схема делового цикла включает в себя четыре фазы (рис. 3.18).

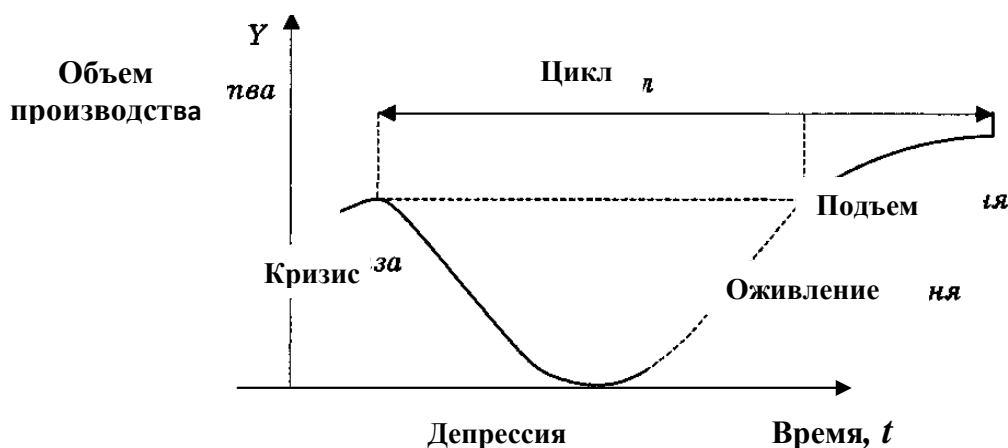


Рисунок 3.18 – Схема классического делового цикла

Основными индикаторами фазы цикла выступают:

- **уровень занятости;**
- **уровень безработицы;**
- **объем производства.**

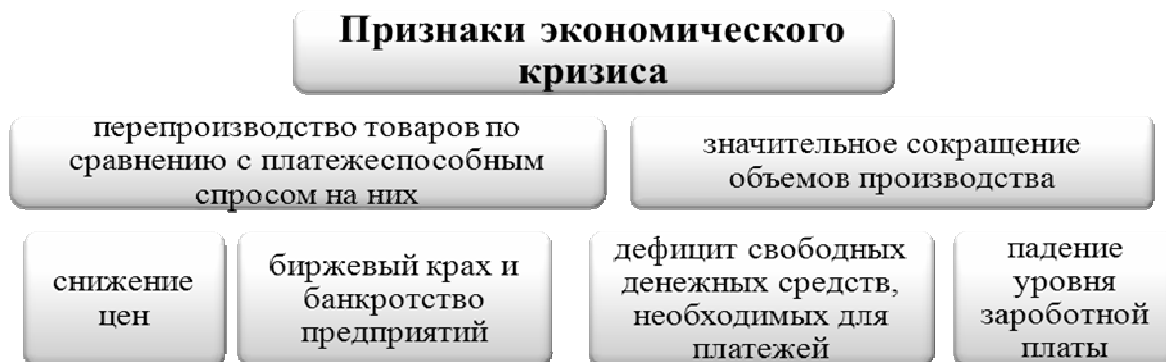


Рисунок 3.19 – Характерные признаки классического экономического кризиса

Одной из самых важнейших причин цикличности в экономике большинство экономистов называют колебания соотношения между потреблением и инвестициями.

Рецессия – падение объема национального производства на протяжении 6 месяцев и до года. **Депрессия** – падение объема национального производства, которое сопровождается высоким уровнем безработицы и длится несколько лет.



Рисунок 3.20 – Фазы экономического (делового) цикла

➤ **Большие циклы (длинные волны) Кондратьева Н.** с двумя фазами: восходящая (25-30 лет) и нисходящая (20-25 лет). Материальной основой большого цикла является замена базовых технологий и поколений машин (прыжок в линии технического прогресса), обновление объектов инфраструктуры. Кризис возникает тогда, когда старая структура экономики вступает в конфликт с потребностями новой технологии, но еще не готова к изменениям. В этот период остро проявляют себя кризисы средних и малых циклов.

По мнению разных ученых, необходимо отметить следующие причины длинных экономических циклов, в частности:

- У. Джевонс связывал длинные волны с периодичностью смены пятен на Солнце, которое сначала влияло на аграрное производство, а потом на смену фаз предпринимательской деятельности;
- Н. Кондратьев брал за основу революционные технологические изменения;
- Й. Шумпетер отдавал предпочтение изменениям инновационной активности, что было близко к взглядам Н. Кондратьева.

Необходимо отметить существование и кризисов нециклического характера:

➤ структурные кризисы в виде кризисов относительного перепроизводства и относительного недопроизводства;

➤ системные кризисы с глубокой трансформацией всех сторон общественной жизни, что предполагает необходимость перехода к новой экономической системе.

3.2.2 Инфляция, ее сущность, причины, виды и социально-экономические последствия

Экономическая нестабильность сопровождается инфляционными процессами. Наиболее распространенным является понимание **инфляции** как такой ситуации в экономике, при которой количество денег в обращении превышает потребность в них, обусловленную денежной оценкой товарной массы. Последствием такого несоответствия денежной массы совокупной цене товаров является обесценивание денежной единицы и общее повышение цен на товары и услуги.

Инфляция – это стойкий и ощутимый рост уровня цен, который возникает вследствие того, что значительная часть денежной массы оказалась не обеспеченной экономическими благами.

Показателями уровня инфляции и ее темпов являются индексы цен. Темп (уровень) инфляции определяется путем вычета от индекса цен текущего года, индекса цен предыдущего года, и деления этой разницы на индекс цен предыдущего года и умножения полученной части на 100%, то есть:

$$\check{R} = \frac{P_t - P_{t-1}}{P_{t-1}} 100\%, \quad (3.16)$$

где \check{R} – темп инфляции;

P_t – индекс цен в t -м году;

P_{t-1} – индекс цен, который предшествует году t .

Инфляция – многофакторный, многомерный и сложный социально-экономический процесс, присущий рыночной экономике, который может быть вызван разными причинами. Разные виды (формы) инфляции в зависимости от критерия положенного в основу ее классификации представлены на рисунке 3.21.

Все теоретические концепции инфляции можно разделить на две группы: **экономические** и **неэкономические**.

Неэкономические теории основываются на **природных** (обусловленных стихийными бедствиями, серьезными технологическими авариями, эпидемиями и т.п.) и **политических факторах** – обусловленных войнами, милитаризацией экономики и другими.

Но больше внимания отводится **экономическим теориям инфляции**, которые можно разделить на две группы: **монетарные** (анализируют инфляцию, воспользовавшись уравнением обмена $MV = PQ$) и **немонетарные** (выводят условия существования инфляции из того самого уравнения, но в этом

видят только условие, а не причину существования инфляции). Таким образом, с точки зрения сторонников *монетарной теории*, инфляция наблюдается:

Причины, порождающие инфляцию	<ul style="list-style-type: none"> • инфляция спроса • инфляция издержек (предложения)
Темпы роста цен и их влияние на экономику	<ul style="list-style-type: none"> • умеренная (ползучая) • галопирующая • гиперинфляция
Масштабы распространения	<ul style="list-style-type: none"> • региональная • национальная • национально-региональная • мировая
Способность государства влиять на инфляцию	<ul style="list-style-type: none"> • контролируемая • неконтролируемая
Интенсивность вмешательства государства в сферу денежного обращения	<ul style="list-style-type: none"> • открытая; • подавленная (скрытая) • подкрепленная или неподкрепленная
Способность адаптации экономики к темпам увеличения цен	<ul style="list-style-type: none"> • сбалансированная • несбалансированная
Ожидания экономических субъектов относительно тенденций и темпов изменения уровня цен	<ul style="list-style-type: none"> • прогнозируемая • непрогнозируемая
Мера открытости экономики	<ul style="list-style-type: none"> • внутренняя или внешняя (импортированная)
Сфера, влияние государства на которую обусловило стойкое увеличение уровня цен	<ul style="list-style-type: none"> • кредитная • структурная • рост налогообложения • увеличение зарплаты

Рисунок 3.21 – Классификация инфляции по разным критериям

➤ при условии, что темп прироста номинальной денежной массы будет большим, чем темп прироста реального дохода при неизменной скорости движения денег. Инфляция при этих условиях вызвана или *банковской системой*, которая ослабила контроль над денежной массой в процессе создания чековых денег, или *населением*, которое использует свои долговые обязательства как средство платежа.

➤ при условии, что темп увеличения скорости оборота денег будет превышать темп прироста реального дохода при неизменном номинальном количестве денег.

Причины инфляции, согласно **немонетарной концепции**, связаны:

- с ростом издержек производства;
- ростом совокупного спроса, не связанного с ростом денежной массы (ожидания предпринимателей относительно будущей конъюнктуры в условиях полной занятости);
- структурные сдвиги в совокупном спросе, проявляющиеся в стремительном обновлении благ, которые предлагаются на рынке;
- изменениями структуры рынка, связанными с властью монополий, олигополий и государства, которые реализуются в административном монопольном росте цен.

В реальной жизни инфляцию вызывают как монетарные, так и немонетарные факторы.

Различают следующие формы открытой инфляции:

• **инфляцию спроса** (объясняется нарушением равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением с позиции превышения совокупного спроса);

• **инфляцию предложения** (издержек производства). Имеет два основных источника: рост цен на энергию и сырье; рост номинальной заработной платы.

• **структурную инфляцию** (вызванную макроэкономической межотраслевой несбалансированностью).

В зависимости от темпов инфляции и ее пагубного влияния на экономику, выделяют **умеренную (ползучую), галопирующую и гиперинфляцию**.

• **умеренная инфляция** (естественная, ползучая), ей присущ не очень быстрый темп роста уровня цен (до 10% за год);

• **галопирующая инфляция** (скачкообразная) предусматривает годовой рост цен от 10 % до 200 %;

• **гиперинфляция** характеризуется темпом роста цен, который превышает 200 % годовых.

При **умеренной инфляции** предприниматели и финансовые структуры еще могут адекватно реагировать на изменения, которые происходят на рынке. Соответствующим образом может реагировать и правительство, корректируя свою социально-экономическую политику.

Галопирующая инфляция – это такая ситуация в экономике, когда:

- предприниматели постоянно повышают цены;
- банки неуклонно повышают плату за кредит, постоянно снижается покупательная способность населения;
- экономика находится в фазе такой напряженности, когда на грани возможного осуществляется регулирование и координация межотраслевых связей;
- постоянно корректируется социальная политика;
- активно действуют банковские структуры.

Итак, при *галопирующей инфляции* возможностей для согласования действий становится мало, предсказуемость и стабильность развития крайне ограничена.

Если экономика не удержалась в пределах галопирующей инфляции и последняя продолжает ускоряться, она переходит в форму гиперинфляции. Галопирующая инфляция означает **кризис** денежной системы, гиперинфляция – ее крах.

В условиях *гиперинфляции*:

- разрушаются хозяйственные связи;
- происходит массовое банкротство предприятий;
- прекращают свою деятельность предприниматели.

Стагфляция – это инфляция, которая сопровождается стагнацией производства и высоким уровнем безработицы в стране (одновременное повышение уровня цен и уровня безработицы).

Рассмотренные формы инфляции присущи открытой инфляции.

Скрытая (подавленная) инфляция – это такое состояние в экономике, когда рост уровня цен не наблюдается, но имеет место дефицит товаров и услуг, искусственное ограничение потребительского спроса.

Признаки *скрытой инфляции*:

- временное замораживание доходов и цен;
- установление тотального государственного контроля за ценами;
- установление предельных цен на продукцию.

Процесс, противоположный инфляционному, называют **дефляцией**. По экономическому содержанию **дефляция** – стойкое и продолжительное снижение уровня цен.

Замедление темпов инфляции называют **дезинфляцией**.

Ожидаемая (прогнозируемая) инфляция – это инфляция, которая учитывается в ожиданиях и поведении экономических субъектов до своего проявления. Ожидаемая инфляция является **сбалансированной** и **предсказуемой** и, таким образом, существенно не влияет на общий объем производства или перераспределение доходов, потому что получатель доходов может уменьшить негативные последствия инфляции.

Неожиданная (непрогнозируемая) инфляция – это инфляция, которую население не ожидает, поэтому она приводит к снижению всех видов фиксированных доходов и перераспределяет их в пользу тех экономических субъектов, чьи номинальные доходы растут быстрее, чем средний уровень цен.

Государство должно проводить эффективную **антиинфляционную политику**, осуществляя систему мер, направленную на устранение причин и условий роста уровня инфляции. Антиинфляционные меры могут применяться только к **открытой инфляции**.

Антиинфляционная политика имеет два вида:

➤ **адаптивная политика**, которая проявляется в приспособлении к условиям инфляции, в смягчении ее негативных последствий, постепенном снижении темпов роста денежной массы;

➤ **активная политика** (шоковая терапия) – базируется на резком сокращении темпов роста денежной массы, особенно приемлема в условиях гиперинфляции.

3.2.3 Безработица, ее сущность, причины, виды, формы. Последствия влияния безработицы на экономику

В условиях рыночной экономики цикличность развития сказывается и на сфере занятости. Проявлением экономической нестабильности при этом становится рост безработицы.

Безработица как экономическое явление возникает вследствие саморегулирования рыночной экономики, охватывает определенную часть трудоспособного населения, которое временно не имеет возможности работать.

Безработные – это неработающие лица, которые входят в состав рабочей силы, активно ищут работу по найму (зарегистрированные на рынке труда) и готовы начать работать в любой момент.

Безработица – это болезнь рынка труда, последствие спада производства, показатель неравновесия между спросом и предложением на рынке труда; проявление снижения деловой активности трудоспособного (активного) населения; причина и фактор снижения жизненного уровня, обострения социальных противоречий (конфликтов).

С точки зрения статистики, безработными считаются люди со следующими особенностями:

- трудоспособные в трудоспособном возрасте;
- зарегистрированные в государственной службе занятости;
- получают денежную помощь;
- активно ищут работу и способны приступить к ней.

Существуют два вида безработицы: *вынужденная* и *добровольная*.

Добровольная безработица связана со свободным волеизъявлением лица, которое входит в состав рабочей силы, воздерживается от предложения работы при неприемлемых для него условиях.

Вынужденная безработица не связана со свободным волеизъявлением лица, входящего в состав рабочей силы, а обусловлено факторами, которые находятся вне его выбора.

Добровольная и вынужденная безработица проявляются в соответствующих формах. Существует достаточно много форм безработицы. Важнейшими из них, являются три: **фрикционная**, **структурная** и **циклическая**. Именно эти формы важны для определения естественного уровня безработицы.

Фрикционная безработица возникает в связи с тем, что установление равновесия между количеством и качеством наемных работников, с одной стороны, и количеством и качеством рабочих мест – с другой, требует определенного времени. Она связана с постоянным движением, поисками или ожиданием работы населением вследствие смены места проживания,

профессии и др. Такая безработица имеет естественный характер, добровольная и краткосрочная.

Структурная безработица обусловлена изменениями в структуре спроса на работников в связи с изменениями структуры экономики. Она возникает под влиянием научно-технического прогресса и охватывает тех работников, чей труд не может быть использован на новых рабочих местах и которые нуждаются в определенном времени для дополнительного обучения и переподготовки. Это означает, что структурная безработица является преимущественно вынужденной и значительно более длительной, чем фрикционная.

Фрикционная и структурная безработица составляют **естественную безработицу**.

Естественной считают такую безработицу, при которой:

- наблюдается полная занятость, то есть такая занятость, при которой сохраняется конкуренция на рынке труда и обеспечивается эффективное использование наемного труда;

- достигается потенциальный объем национального производства (наблюдается при полном и рациональном использовании всех видов ресурсов);

- нет инфляции.

Естественная безработица постоянно имеет место в условиях экономического равновесия между спросом на труд и предложением рабочих мест. Фактически это тот минимальный уровень безработицы в обществе, который невозможно уменьшить и который отвечает полной занятости.

Полная занятость – это занятость при естественном уровне безработицы, величина которого составляет 5-6 %.

Циклическая безработица – это отклонение фактической безработицы от естественной в ту или иную сторону. Чаше оно обусловлено дефицитом спроса в период экономического кризиса, спада производства и стагнации.

Существуют и другие формы безработицы, которые не оказывают определяющего влияния на экономику, но знать о которых важно, поскольку они затрагивают интересы определенных групп трудоспособных.

Институциональная безработица возникает вследствие низкой эффективности работы организационных структур рынка труда, государственных служб занятости (отсутствие информации о свободных рабочих местах, условия труда и т.п.).

Сезонная безработица касается работников, которые заняты только в определенное время года.

Региональная безработица обусловлена концентрацией в отдельных территориальных единицах отраслей, для которых характерно сокращение потребности в рабочей силе.

Кроме рассмотренных форм, важно также выделить два типа безработицы: **открытую** и **скрытую**.

Открытая безработица – такая ситуация на рынке труда, при которой индивид признает, что он лишен работы, и официально регистрируется в службе занятости.

Скрытая безработица существует в условиях неполного использования ресурсов предприятий, при этом работники вынуждены работать сокращенный рабочий день, переходить на временную работу или идти в дополнительный неоплачиваемый отпуск.

Безработица характеризуется двумя основными показателями:

- продолжительностью;
- уровнем безработицы:

$$P_{\bar{o}} = K_{\bar{o}} : K_{pc} \times 100, \quad (3.17)$$

где $K_{\bar{o}}$ – количество безработных,

K_{pc} – количество зарегистрированной рабочей силы (экономически активное население),

$$K_{pc} = K_{\bar{o}} + L, \quad (3.18)$$

где L – численность занятых.

Главным экономическим последствием безработицы является потеря ВВП, которую описывает закон Оукена: 1% превышения фактического уровня безработицы над естественным обеспечивает 2,5 % отставания текущего ВВП от потенциального.

Связь инфляции и безработицы, кривая Филлипса. Безработица имеет взаимосвязь с инфляцией. Английский экономист кейнсианского направления А. Филлипс (1914-1975 гг.) выявил нелинейную зависимость между уровнем инфляции и масштабами безработицы: уменьшение уровня безработицы сопровождается увеличением уровня инфляции и наоборот (рис. 3.22).

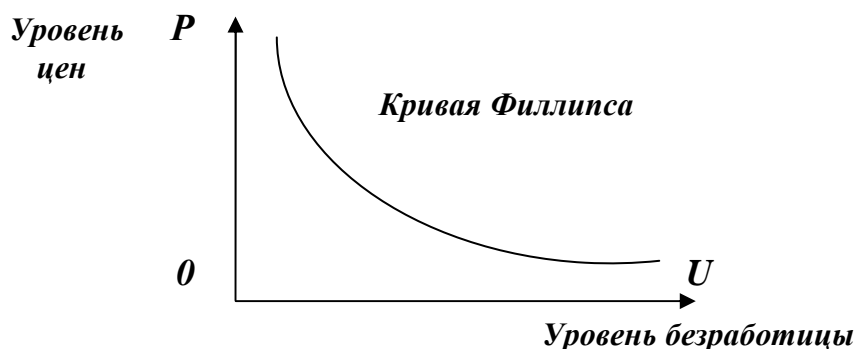


Рисунок 3.22 – Кривая Филлипса

Кривая Филлипса объясняется тем, что безработица ограничивает возможности роста заработной платы (как части затрат предпринимателя) и тем самым роста инфляции. И наоборот, умеренная инфляция, создавая дополнительный спрос населения и предпринимателей, стимулирует рост производства и занятости, то есть ведет к уменьшению безработицы. Итак, государство может выбрать определенную экономическую политику: или увеличивать заработную плату и безработицу, или поддерживать стабильные цены и заработную плату при условиях стабилизации уровня безработицы.

В экономически развитых странах на преодоление негативных последствий безработицы ежегодно тратится 3-5 % валового внутреннего продукта. Важную роль в этом играет государство. Выделяют его пассивную и активную политику.

Пассивная политика реализуется двумя основными методами: введением трудовой повинности, то есть финансируемой государством системы, которая обязывает безработных занимать определенные рабочие места или выполнять определенный вид трудовой деятельности; внедрением помощи безработным по решению правительства или местной власти. Первый метод далек от рыночной экономики, хотя и используется на практике. Второй метод практикуется значительно шире.

Активная политика государства в сфере занятости направлена на стимулирование экономической активности. Основными функциями государства становятся: создание систем (служб) занятости, рабочих мест; организация общественных работ; стимулирование отраслевой и региональной мобильности труда; развитие малого и среднего предпринимательства как источника рабочих мест; помощь населению в открытии собственного дела, материальная поддержка самозанятости.

3.2.4 Экономический рост: сущность, типы, факторы. Концепции и простейшие модели экономического роста

Если расширенное воспроизводство характерно как на макро-, так и на микроэкономическом уровнях, то **экономический рост** описывает ситуацию только в макроэкономике. Долгосрочный экономический рост является одной из целей макроэкономической политики государства.

Экономический рост – это устойчивое увеличение реального ВВП, обеспечение высоких темпов роста экономики страны на основе расширения масштабов деятельности хозяйственной системы. Различают три типа **экономического роста**:

- **экстенсивный** – расширение производства на основе количественного увеличения имеющихся ресурсов и при неизменной эффективности их использования;

- **интенсивный** – расширение производства при качественном улучшении использования ресурсов, то есть при их более эффективном использовании;

- **смешанный**, который объединяет интенсивный и экстенсивный типы.

На практике не существуют чисто экстенсивного или интенсивного типов роста. Более корректными являются термины «преимущественно экстенсивный» или «преимущественно интенсивный» типы роста.

Условно все факторы экономического роста делят на три группы:

- 1) **факторы совокупного спроса**, которые обеспечивают рост совокупных расходов, что способствует увеличению объемов производства и дохода;

- 2) **факторы совокупного предложения**, которые являются определяющими в большинстве моделей и имеют сложную структуру, включающую: природные ресурсы в их качественном и количественном

выражении; объем и качество капитала; численность и качество трудовых ресурсов; технологический уровень; институциональные факторы; информационное обеспечение; организационные факторы и т.п.;

3) **факторы распределения**, которые касаются как распределения ресурсов, что существенно влияет на факторы предложения, так и распределения национального продукта и дохода, что влияет на совокупный спрос.

Источниками экономического роста являются:

- экономические ресурсы, которые предлагаются их собственниками;
- рост производительности ресурсов на основе развития НТП.

На макроэкономическом уровне ведущими показателями количественной динамики экономического роста являются:

- годовой прирост объема валового внутреннего продукта;
- годовые темпы роста ВВП в расчете на душу населения;
- годовые темпы роста производства основных отраслей экономики.

В экономической статистике для изучения динамики экономического роста используются коэффициенты роста, темпы роста и темпы прироста.

Коэффициент роста X рассчитывается по формуле:

$$X = B_1 : Y_0, \quad (3.19)$$

где B_1 и Y_0 – показатели соответственно в периодах, который рассматривается и базовом.

$$\text{Темп роста ВВП} = \frac{\text{ВВП}_t}{\text{ВВП}_{t-1}} \times 100\%,$$

где ВВП_t – валовой внутренний продукт в текущем году;

ВВП_{t-1} – валовой внутренний продукт предыдущего года (либо базисного).

Темп прироста ВВП = темп роста ВВП – 100%.

Разное отношение к перспективам и последствиям экономического роста отобразилось в таких концепциях:

- *нулевого экономического роста*;
- *устойчивого экономического развития*;
- *ноосферного развития*;
- *инновационного экономического роста*.

Рассмотрим кратко содержание каждой из них.

Концепция нулевого экономического роста. Постоянный рост потребностей населения, идеологическое и рекламное мотивирование к быстрому обновлению ассортиментов потребительских и инвестиционных товаров, с одной стороны, а также осознание ограниченности, вплоть до исчерпаемости ресурсов, и стремительного роста вреда, причиненного окружающей среде производственными системами, – с другой, стали поводом для переосмысления оценки экономического роста.

Экономический рост, по мнению некоторых ученых, ухудшает качество жизни, угрожает глобальной катастрофой. Авторы предлагают нулевой экономический рост как поддержку высокого уровня жизни и, собственно, продолжение существования самой жизни.

Важно подчеркнуть, что положительным в теории нулевого экономического роста является сосредоточение внимания на необходимости подытожить негативное влияние на окружающую среду экономической системы и способности экологической системы ассимилировать и нейтрализовать это влияние.

Недостатком этой концепции считается то, что ее авторы не увидели путей решения противоречий между потребностями, которые возрастают, и ограниченными экономическими ресурсами в самом экономическом росте (применение безотходных ресурсосберегающих технологий и т.п.).

Концепция устойчивого экономического развития. Под устойчивым экономическим развитием понимают особый тип экономической динамики, направленный на как можно более полное удовлетворение потребностей настоящего; при этом ничто не угрожает удовлетворению потребностей будущих поколений.

Концепция устойчивого экономического развития основывается на учете трех аспектов: *экономического, социального и экологического*.

В *экономическом* аспекте устойчивое развитие должно обеспечить эффективность и постоянство роста.

В *социальном* аспекте устойчивое экономическое развитие должно направляться на уменьшение разрыва между доходами богатейших и самых бедных слоев населения; сохранение достояний материальной и духовной культуры; обеспечение демократических прав относительно участия разных слоев населения в принятии управленческих решений и др.

В *экологическом* аспекте задача устойчивого экономического развития состоит в обеспечении всем поколениям доступа к природным ресурсам и окружающей среде, не испорченным экономической деятельностью.

Концепция ноосферного развития. Эта концепция основывается на понимании того, насколько рациональной является жизнь общества. Основал теорию ноосферы наш соотечественник академик В. Вернадский. Главная мысль этой концепции состоит в том, что экономика и человечество должны развиваться в гармонии с природой. Эколого-экономическая гармония является залогом общественного прогресса.

Концепция инновационного экономического роста. Инновационный рост – это рост, который основывается на предпринимательской инициативе в сфере рыночной, научно-технической и организационно-экономической деятельности.

Эта концепция согласовывается с интенсивным типом экономического роста. Особенностью инновационного типа роста является то, что инновации дают возможность устранять (или же существенно уменьшать) барьеры, созданные факторами спроса и распределения, в связи с противоречием между эффективностью и социальной направленностью экономического роста.

Экономическое развитие выражается в изменении меры экономического движения как единства его количественных и качественных характеристик.

Например, за счет усовершенствования качественных параметров произведенной продукции возможно и уменьшение объемов производства.

Модели экономического роста могут быть проиллюстрированы с помощью:

- кривой производственных возможностей (смещение кривой производственных возможностей вправо и вверх означает экономический рост);
- производственной функции (прирост производительности каждого из ресурсов происходит под влиянием НТП).

3.3 ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

3.3.1 Финансовая система: необходимость, сущность, структура и функции финансов. Государственный бюджет, бюджетный дефицит и государственный долг

3.3.2 Налоговая система и налоговая политика

3.3.3 Денежно-кредитная система и факторы ее стабилизации

3.3.1 Финансовая система: необходимость, сущность, структура и функции финансов. Государственный бюджет, бюджетный дефицит и государственный долг

Термин «финансы» происходит от латинского «finantia» что в переводе означает «доход», «платеж». В дальнейшем этот термин начали связывать с системой денежных отношений, формированием денежных ресурсов, которые мобилизуются государством для выполнения своих функций.

Финансы – это: 1) система экономических отношений, которые возникают в обществе в процессе формирования и использования его денежных ресурсов; 2) целевые денежные фонды (средства) общего назначения, которые формируются, создаются, перераспределяются государством и его органами.

Сущность финансов раскрывают их функции.

Распределительная функция проявляется в том, что финансы принимают активное участие в распределении и перераспределении валового внутреннего продукта и национального дохода между субъектами экономики, областями, регионами, сферами материального и нематериального производства. Через распределительную функцию осуществляется первичное распределение стоимости ВВП и формирование первичных доходов, денежных поступлений в разные сферы и секторы экономики.

Воспроизводственная функция финансов заключается в том, что они являются системой образования и использования денежных ресурсов, которые обеспечивают процесс расширенного воспроизводства. Например, в производстве они органически вписываются в кругооборот и оборот капитала,

обслуживают его непрерывное движение через последовательное изменение денежной, производительной и товарной форм капитала.

Контрольная функция означает, что финансы являются универсальным средством учета и контроля со стороны общества за процессом воспроизводства, соблюдением установленного порядка формирования, распределения и использования каждого вида денежных ресурсов на всех уровнях хозяйствования.

Стимулирующая функция сводится к использованию финансов как инструмента экономического стимулирования, их влиянию на развитие производства, повышение его эффективности, что является мощным средством мотивации к труду. В составе финансовых стимулов можно выделить рациональное инвестирование, образование поощрительных фондов, использование бюджетных средств для содействия развитию производства, установление финансовых льгот или применение финансовых санкций.

Все указанные функции взаимосвязаны. Их выполнение зависит от четких действий государственных финансовых структур, предприятий разных форм собственности, стабильного функционирования хозяйственного и правового механизмов.

Финансовые отношения представляют собой органическую составляющую экономических отношений, которые отображают денежные связи между субъектами экономики на разных уровнях. Основными субъектами финансовых отношений являются:

➤ **государство**, которое владеет государственными средствами и распределяет их, а также получает платежи и налоги, формирует государственный и местный бюджеты;

➤ **предприятия, учреждения, организации** всех областей и сфер экономики, а также предприниматели, которые получают средства от государства или от потребителей – покупателей их продукции и тратят их на оплату производственных затрат, налогов, осуществление других затрат;

➤ **домохозяйства** – семьи, которые получают деньги от государства, предприятий и организаций в виде заработной платы, пенсий, стипендий, денежной помощи и других доходов, которые идут на удовлетворение личных нужд или на накопление.

По субъектам различают государственные финансы, финансы субъектов хозяйствования и финансы домохозяйств.

Государственные финансы (общегосударственные, региональные, муниципальные, финансы государственных предприятий, финансы государственных учреждений и организаций, которые осуществляют некоммерческую деятельность) – это система фондов денежных ресурсов, сконцентрированных в руках государства для обеспечения выполнения им присущих ему функций, а также совокупность форм и методов, с помощью которых эти функции реализуются.

Финансы субъектов хозяйствования – это денежные ресурсы, которые обеспечивают процесс производства и воспроизводства в пределах данного

предприятия (фирмы), а также совокупность форм и методов их создания и использования.

Финансы домохозяйств – это денежные фонды, которые состоят из доходов, полученных гражданами в результате трудовой, хозяйственной или другой формы деятельности. Их затратная часть – это все затраты и сбережения населения.

Названные выше подсистемы финансов тесно взаимосвязанные между собой.

Система финансовых отношений разных уровней, и институтов, которые обеспечивают их функционирование, образует **финансовую систему страны** (рис. 3.23). Самым важным звеном финансовой системы государства является **государственный бюджет**. Функции государственного бюджета:

Фискальная функция бюджета состоит в изъятии с помощью налогов и других источников, которые имеют вспомогательный характер, части доходов граждан, предприятий, учреждений, организаций для содержания государственного аппарата, производства общественных благ, то есть обеспечения тех видов деятельности, которые не имеют собственных источников доходов (природоохранные меры, архивы, библиотеки и т.п.), или же имеют недостаточные для обеспечения надлежащего уровня развития источника финансирования (фундаментальные научные исследования, театры, музеи и т.п.).

Распределительная функция бюджета заключается в том, что аккумулированные в государственном бюджете денежные средства правительство использует для перераспределения, направляя их на развитие производственной и социальной инфраструктуры, инвестирование в капиталоемкие области с продолжительным сроком окупаемости затрат, на структурную перестройку, ускорение НТП, рост жизненного уровня населения, решение социальных проблем.



Рисунок 3.23 – Финансовая система

Стимулирующая функция бюджета проявляется в том, что, меняя базу и ставки налогообложения, используя льготы, тарифы и т.п., правительство осуществляет стимулирующую (ограничительную) политику, влияя на циклические колебания экономики, изменение ее структуры и т.п.

Контрольная функция бюджета выполняется благодаря тому, что он в денежном выражении отражает воспроизведенный общественный процесс, выявляет экономические пропорции, отклонение от равновесия и т.п.

Главные источники формирования поступлений в государственный бюджет:

- налоги всех видов и уровней;
- отчисления на соцстрах и другие виды отчислений;
- государственные займы (внутренние и внешние);
- продажа государственного имущества;
- другие поступления.

Формы выплат из государственного бюджета:

- *ассигнования* – расходы на содержание государственных предприятий и учреждений;
- *субсидии* – государственная помощь организациям, учреждениям, гражданам;
- *субвенции* – государственная денежная помощь местным органам власти или отдельным отраслевым хозяйственным органам для развития;
- *дотации* – помощь предприятиям, организациям, учреждениям для покрытия убытков с целью их поддержки.

Предоставление бюджетных средств предприятиям, учреждениям и организациям для полного или частичного покрытия их затрат на мероприятия, предусмотренные бюджетом, называют **бюджетным финансированием**.

Бюджет – это денежное выражение сбалансированной сметы доходов и расходов за определенный период.

Состояние госбюджета:

➤ **сбалансированный** – когда расходная часть госбюджета равняется доходной;

➤ **дефицитный** – когда расходы превышают доходы;

➤ **профицитный** – когда доходы превышают расходы.

Дефицит госбюджета не несет опасности для экономики в целом, если он находится на уровне 2-3% от ВВП. В противном случае он отрицательно отражается на функционировании денежно-кредитной системы и всей экономики в целом.

В последние годы госбюджет Украины носит хронически дефицитный характер, а размер дефицита госбюджета страны постоянно возрастает. К основным причинам бюджетного дефицита в Украине относятся:

- рост выплат по государственному долгу;
- значительный объем социальных трансфертных платежей;
- уклонение от уплаты налогов через высокое налоговое давление и низкую финансовую дисциплину, что приводит к снижению налоговых поступлений;
- значительные затраты на государственное управление и др.

Государственным (или правительственным) долгом называется накопленная сумма одолженных правительством средств для финансирования дефицитов бюджета. Государственный долг – это сумма задолженности государства перед кредиторами.

Государственный долг состоит из:

- задолженности по выпущенным и непогашенным внутренним государственным займам – внутренний государственный долг;
- финансовых обязательств страны по отношению к иностранным кредиторам на определенную дату – внешний государственный долг.

Общий объем внутренней задолженности государства **может быть разделен на две части:**

1. Монетизированный долг, который состоит из долгов опосредствованных кредитными отношениями государства с банками.

2. Немонетизированный долг, который состоит из:

а) невыполненных государством финансовых обязательств, предусмотренных действующим законодательством (задолженность по выплате пенсий, стипендий, социальных выплатах, заработной плате и других;

б) задолженности по хозяйственным отношениям с реальным сектором экономики (задолженность по оплате государственных заказов, компенсации НДС, предоставлению услуг государственными учреждениями).

Внешний долг состоит из обязательств государства перед нерезидентами, которые возникают вследствие международных займов или продажи финансовых активов за границу.

Экономические последствия государственного долга:

– увеличение расходов госбюджета за счет сокращения социальных выплат и других статей расходов;

– вытеснение частного капитала, что ограничивает дальнейший рост экономики;

– увеличение налогов на предпринимателей для поиска средств для обслуживания государственного долга выступает антистимулом экономической активности;

– перераспределение доходов госбюджета страны в пользу владельцев государственных облигаций.

Управление государственным долгом – это целый ряд мер государства, связанных с изучением конъюнктуры на рынке ссудных капиталов, выпуском новых займов, с выплатой процентов по займам, проведением конверсий (изменением условий доходности государственных ценных бумаг) и консолидаций (изменением сроков погашения) займов, определение ставок процентов по государственному кредиту, а также погашение прежде выпущенных займов, срок действия которых закончился.

Рефинансирование государственного долга – выпуск новых государственных облигаций для того, чтобы рассчитаться с владельцами облигаций старого займа.

3.3.2 Налоговая система и налоговая политика

Основным источником доходов государственного бюджета во всем мире выступают налоги. **Налоги** – это финансовые отношения между государством и налогоплательщиками с целью создания общегосударственного централизованного фонда денежных средств, необходимых для выполнения государством его функций.

Налоговая политика – это деятельность государства в сферах внедрения, правовой регламентации и организации взыскания налогов и налоговых платежей в централизованные фонды государства.

Результатом налоговой политики, которая проводится в государстве и формируется государственными структурами является **налоговая система** – совокупность налогов и обязательных платежей, законодательно установленных в стране с целью пополнения доходной части бюджетов разных уровней.

Функции налогов представлены на рисунке 3.24.

Источником налогообложения, независимо от объекта налогообложения, является чистый доход общества. Объектами налогообложения являются:

- доходы (предприятий, организаций или населения);
- имущество (недвижимое и движимое).

По механизмам формирования налоги делятся на две основные группы: прямые и косвенные.



Рисунок 3.24 – Функции налогов

Прямые налоги изымаются непосредственно у владельцев имущества и получателей доходов и делятся на:

- налоги на землю, на недвижимость, на доходы по ценным бумагам;
- налог на доходы населения;
- налог на прибыль корпораций;

- налог на прирост капитала;
- налог на наследство и дарение;
- имущественный налог.

Косвенные налоги изымаются в сфере реализации или потребления товаров и услуг, и уплачиваются покупателем данного товара или услуги в момент их приобретения. К ним относятся:

- налог на добавленную стоимость (НДС);
- акцизы на отдельные виды товаров (алкоголь, табак);
- таможенные пошлины на экспортные и импортные товары.

По целям формирования налоги делятся на фискальные, протекционистские, антидемпинговые.

Налоговая ставка – это законодательно установленный размер налога на единицу налогообложения.

$$T_{cp}(Y) = \frac{T}{Y}, \quad (3.20)$$

где $T_{cp}(Y)$ – средняя ставка налогообложения;

T – величина налоговых поступлений;

Y – доход.

В зависимости от изменения величины ставок налогов при изменении размера доходов налогообложение может быть: *прогрессивным* (растет доход, растет налоговая ставка), *регрессивным* (растет доход, а налоговая ставка при этом уменьшается) и *пропорциональным* (ставка налога остается неизменной для любой величины доходов налогоплательщика).

Связь между изменением налоговых ставок (T) (от нулевой до 100% от размера дохода) и объемом налоговых поступлений в бюджет $T(Y)$ в долгосрочной перспективе показывает **кривая Лаффера** (рис. 3.25).

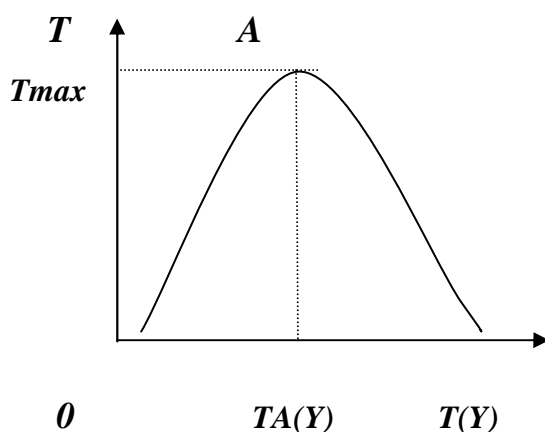


Рисунок 3.25 – Кривая Лаффера

Анализ кривой показывает, что вначале, по мере роста ставок налогообложения, доходы госбюджета также растут, достигая своего максимума в точке A . Потом наблюдается обратная картина: ставки налогообложения растут, а доходы бюджета начинают сокращаться, что

объясняется рядом причин, и прежде всего падением частных инвестиций предпринимателей из-за высоких налоговых ставок, а также формированием теневой экономики. Поэтому, для каждой страны необходимо определить такой размер налоговых ставок, при которых доходы бюджета будут максимальными (от 10% до 30-40%).

К основным факторам, которые влияют на формирование доходов Государственного бюджета Украины относятся:

- состояние экономической конъюнктуры (рост или спад в экономике);
- несовершенство налогового законодательства;
- огромный размер теневой экономики;
- низкая финансовая дисциплина всех субъектов хозяйствования;
- виртуальное перераспределение собственности;
- наличие значительных льгот в налогообложении;
- криминализация экономической деятельности;
- низкая конкурентоспособность продукции;
- нестабильность национальной валюты;
- инфляционные процессы и другие.

Государственные расходы – это денежные отношения по поводу распределения и использования централизованных и децентрализованных фондов денежных ресурсов государства с целью финансирования общегосударственных нужд социально-экономического развития.

Государственные расходы делятся на текущие и капитальные.

Текущие расходы – это расходы бюджета на финансирование государственных предприятий, учреждений, организаций, органов государственного управления, армию, органы охраны правопорядка, определенные на начало бюджетного года, а также на финансирование мероприятий по социальной защите населения и выплата процентов по государственному долгу.

Капитальные расходы (расходы развития) – это расходы бюджета на финансирование инвестиционной и инновационной деятельности государства, а именно:

- капитальных вложений производственного и непроизводственного назначения;
- финансирование структурной перестройки народного хозяйства;
- субвенции и другие расходы, связанные с расширенным воспроизводством.

Функциональная структура расходов строится согласно основным функциям государства.

Потребление в государственном секторе:

- заработная плата работникам государственного сектора;
- платежи за товары, которые покупаются для текущего потребления и т.п.

Государственные инвестиции:

- капитальные затраты (например, строительство дорог, портов и др.).

Трансферты государственному сектору:

- страхование на случай безработицы;
- льготы ветеранам;
- помощь малообеспеченным семьям.

Проценты по государственным долгам:

- внутренние займы;
- внешние займы.

На формирование расходов бюджета в Украине в современных условиях влияют:

1. Экономический кризис, который вызывает:

- рост расходов на социальную защиту населения;
- рост расходов на финансовую поддержку предприятий государственного сектора от банкротства;
- рост расходов на поддержку социальной сферы.

2. Рост монетизированного государственного долга, который предопределяет:

- рост расходов на покрытие государственного долга;
- вытеснение инвестиций из сферы производства (эффект «вытеснения»).

3. Рост немонетизированного государственного долга требует выделения средств на покрытие задолженностей, которые возникли в предыдущие года по заработной плате работников бюджетных учреждений, по стипендиям и другим социальным выплатам.

4. Дефицит бюджетов всех уровней (государственного, областных, городских, районных, сельских) требует жесткого режима экономии средств, сокращения расходов по всем статьям, в том числе и на содержание аппарата госуправления.

5. Все большее привлечение внешних ресурсов для покрытия бюджетного дефицита (рост внешнего и внутреннего займов) приводит к росту платежей по процентам на их обслуживание.

Политика государства, направленная на изменение экономической ситуации в стране путем регулирования величины налоговых поступлений и расходов госбюджета называется ***фискальной политикой***.

Дискреционная фискальная политика – это политика, при которой правительство сознательно манипулирует налогами и государственными расходами с целью изменения реального объема национального производства и занятости, контроля за инфляцией и ускорения темпов экономического роста.

Основные средства (инструменты) дискреционной фискальной политики:

- изменение величины государственных расходов в зависимости от фазы делового цикла (рост расходов в годы кризиса и их сокращение в годы бума в экономическом развитии);
- изменение уровня налоговых ставок (уменьшение ставок налогообложения в годы кризиса и их увеличение с целью борьбы с инфляцией).

Изменяя ставки налогов на различные виды доходов, предоставляя налоговые льготы, снижая необлагаемый минимум доходов и т.п., государство стремится добиться более устойчивых темпов экономического роста и избежать резких взлетов и падений производства.

При кризисе проводится дискреционная фискальная политика экономического роста. Для увеличения объема ВВП расширяются государственные расходы, снижаются налоги, причем рост расходов сочетается с уменьшением налогов так, чтобы мультипликационный эффект государственных затрат был больше мультипликатора налогов. Итогом является уменьшение спада производства. Дискреционная фискальная политика с целью стимулирования совокупного спроса в период кризиса предусматривает целенаправленное сознательное формирование дефицитного государственного бюджета.

Когда происходит *инфляционный рост производства* (подъем, вызванный избыточным спросом), то правительство проводит политику сдерживания деловой активности – сокращает государственные расходы, увеличивает налоги. Эти меры сочетаются таким образом, чтобы мультипликационный эффект уменьшения расходов был больше, чем мультипликатор роста налогов. В результате снижается совокупный спрос и соответственно уменьшается объем ВВП.

Дискреционная фискальная политика пролонгирована во времени, потому что изменения структуры государственных расходов или ставок налогообложения предусматривают продолжительное обсуждение этих мер в высшем законодательном органе.

Автоматическая фискальная политика базируется на действии встроенных стабилизаторов, которые обеспечивают естественное приспособление экономики к фазам деловой конъюнктуры.

Автоматический стабилизатор – экономический механизм, который без содействия государства устраняет неблагоприятное положение на разных фазах делового цикла.

К автоматическим (встроенным) стабилизаторам относятся:

а) автоматическое изменение величины налоговых поступлений в зависимости от фазы делового цикла;

б) автоматическое изменение размера социальных выплат из госбюджета также в зависимости от экономической конъюнктуры. В годы кризиса их размер автоматически увеличивается, что смягчает падение совокупного спроса, а в годы экономического роста сокращается.

На фазе кризиса налоговые поступления автоматически уменьшаются, а тем самым сокращается сумма изъятий из доходов фирм и домашних хозяйств. Одновременно возрастают выплаты социального характера, в том числе пособия по безработице. Значит, увеличивается покупательная способность населения, что помогает преодолению спада экономики.

На фазе подъема, естественно, растут доходы фирм и населения. В этот период сокращается безработица, улучшается благосостояние

малообеспеченных семей. Стало быть, уменьшаются выплаты пособий по безработице и иные социальные расходы государства. В итоге снижается совокупный спрос, а это сдерживает экономический рост.

Из сказанного видно, какое большое место занимает налогообложение в финансовом регулировании макроэкономики. В связи с этим одним из главных направлений фискальной политики государства является совершенствование налогового законодательства и практики сбора налогов.

3.3.3 Денежно-кредитная система, причины ее нестабильности и мероприятия по ее стабилизации

В процессе расширенного общественного воспроизводства движение денег формирует денежное обращение, которое влияет на все его стадии. По характеру движения денежных средств обращение денег делится на финансы, кредит и денежное обращение. Формы организации денежного обращения образуют денежную систему.

Денежно-кредитная система – это форма организации денежного обращения, которая исторически и законодательно сложилась в той или иной стране. Она состоит из элементов денежной системы: денежной единицы страны, масштаба цен, эмиссионной системы, институтов денежной системы (банки, центральный банк), валютной системы.

При этом только центральный банк страны (в частности, Национальный банк Украины) определяет денежную единицу, масштаб цен, порядок денежной эмиссии, характер обеспечения денег, формы безналичного обращения и др.

История знает два основных типа денежных систем: **металлическую** и **бумажно-кредитную**. **Первый тип – металлическое обращение**. Он выступает в двух формах: **биметаллизм**, когда роль денег законодательно закрепляется за двумя металлами (золотом и серебром), и **монометаллизм**, когда роль денег выполняет один металл (золото). Различают четыре разновидности золотого монометаллизма: золотомонетный стандарт, золотослитковый стандарт, золотодевизный стандарт, золотодолларовый стандарт.

Второй тип – бумажно-кредитная система денежного обращения, в основе которой лежат бумажные и кредитные деньги. В бумажно-кредитной системе функционируют бумажные и кредитные деньги. Первые классические кредитные деньги отличались от бумажных (рис. 3.26).

Наиболее распространенной формой денег в современных условиях становятся кредитные деньги.

Кредитные деньги – это знаки стоимости, которые возникают и функционируют на основе кредитного соглашения и выражают отношения между кредитором и должником.

Виды кредитных денег: **вексель, депозитные деньги, банкнота, чек, кредитная карточка, электронные деньги**.

Вексель – долговое обязательство заемщика кредитору о выплате долга в обозначенный срок.

Депозитные деньги – система специальных расчетов между банками на основе банковских переводов с одного счета на другой.

Банкнота (банковский билет) – дензнаки, которые выпущены эмиссионными банками. В современных банкнотах отсутствует собственная внутренняя стоимость.



Рисунок 3.26 – Отличия между кредитными и бумажными деньгами

Чек – приказ владельца счета (чекодателя) кредитному учреждению, которое обслуживает его, уплатить определенную сумму денег чекодержателю.

Кредитная карточка – именной платежно-расчетный документ, который удостоверяет лицо владельца счета в банке и предоставляет ему право на приобретение товаров и услуг в кредит без оплаты наличностью.

Электронные деньги – магнитные носители платежной информации, которые заменяют бумажные деньги, чеки и другие денежные документы в безналичных расчетах между клиентами и банками с помощью электронно-информационных систем.

В самом общем виде эволюция денежных форм может быть представлена следующим образом (рис. 3.27).

Временно свободные денежные средства создают материальную основу для кредитных отношений. **Кредит** (лат. *credit* – он верит) – предоставление в долг товаров и денег на условиях возврата через известное время эквивалента суммы долга плюс процент. **Коммерческим** называют такой кредит, который предоставляется товарами с отсрочкой платежа. Он возникает часто, когда покупатель продукции не может немедленно вслед за получением ее расплатиться наличными деньгами. В этом случае средством обращения выступает, как правило, вексель – специальное долговое обязательство заемщика уплатить определенную сумму денег в указанный срок. Зачастую предприниматель, получивший вексель, делает на нем передаточную надпись

(индоссамент) и использует вместо денег для покупки нужных благ у другого продавца, а тот – у третьего и т.д. Тем самым, попадая в торговый оборот, вексель становится простейшим видом кредитных денег.

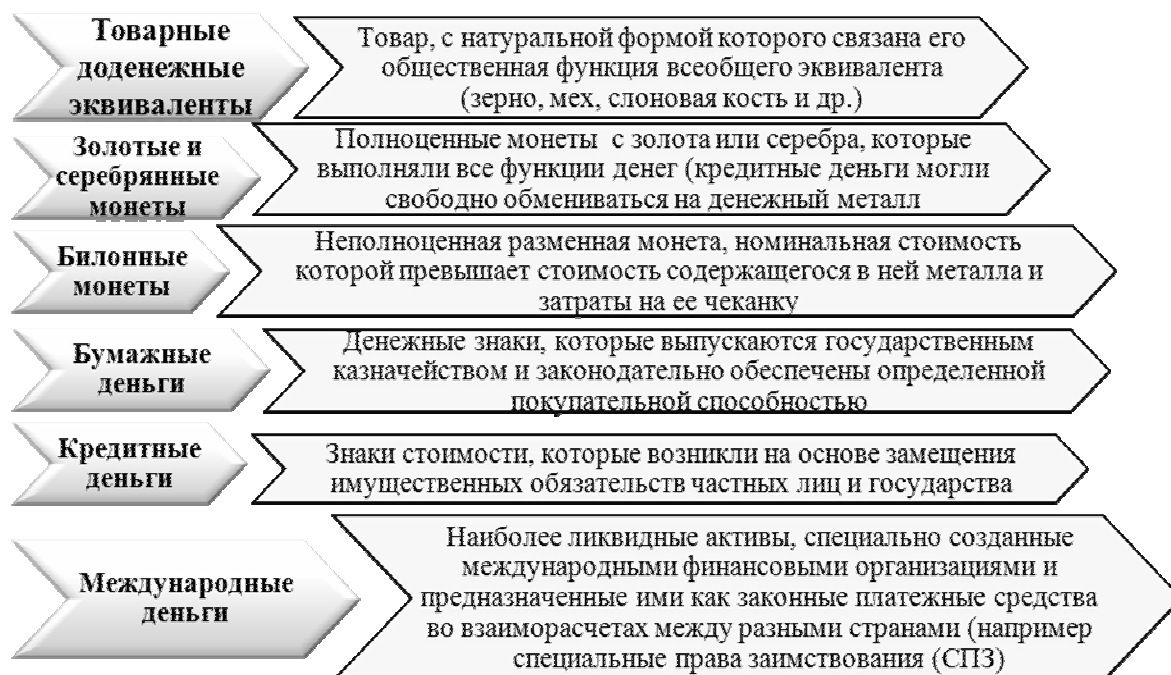


Рисунок 3.27 – Эволюция денежных форм

Коммерческий заем является основой кредитной системы, поскольку он непосредственно обслуживает движение капитала в сфере производства. Этот кредит имеет определенные границы применения: он возможен только между фирмами, непосредственно связанными хозяйственными отношениями (лишь теми предприятиями, которые создают средства производства, и теми фирмами, которые их потребляют). Его невозможно использовать, например, для оплаты труда работников.

Универсальный характер имеет **банковский кредит**. Денежные капиталисты, банки и другие кредитные учреждения выдают его предпринимателям в виде денежных ссуд. В отличие от коммерческого данный кредит может предоставляться в значительно большем объеме, на более длительные сроки каждому бизнесмену и на любые цели.

В сфере кредитных отношений распространены и другие их формы:

а) *потребительский кредит* (продажа отдельным лицам товаров через розничные магазины с отсрочкой платежа, предоставление банками ссуды на потребительские цели);

б) *ипотечный кредит* (долгосрочный заем под залог недвижимости – земли, зданий); в) *межхозяйственный кредит* (выпуск предприятиями и организациями для предоставления друг другу акций, облигаций и других ценных бумаг);

г) *государственный кредит* (выпуск облигаций государственных займов, покупаемых бизнесменами и населением).

Процент за кредит – это самостоятельная экономическая категория, которая возникает на основе кредитного отношения. Уровень процента на денежном рынке является базовым для определения процента на всем рынке заемных капиталов, и поэтому его регулирование выступает важным средством денежно-кредитной политики государства.

В зависимости от использования средств, которые оборачиваются на денежном рынке, в нем можно выделить два сегмента: **рынок денег и рынок капиталов**. На денежном рынке продаются и покупаются краткосрочные (до 1 года) денежные средства; на рынке капиталов – средне- и долгосрочные денежные средства.

Субъекты денежно-кредитной системы могут быть представлены разными уровнями:

а) *общегосударственный* уровень субъектов в лице центрального банка, министерства финансов, казначейства (казны), органов надзора за деятельностью банков, институтов, которые осуществляют страхование депозитов, а также организаций, которые осуществляют контроль за денежным обращением, и т.п.;

б) *уровень коммерческих банков*, которые не только ускоряют движение денежных средств, но и принимают участие в продуцировании кредитных денег благодаря мультипликации банковских депозитов;

в) *уровень небанковских финансовых и кредитных учреждений*;

г) *уровень нефинансового сектора экономики*, который включает в себя нефинансовый предпринимательский сектор и сектор домохозяйств.

Субъектом денежно-кредитной системы могут выступать международные финансовые организации и денежно-кредитные институты других стран.

Особенности современных денежно-кредитных систем:

- их основой выступают бумажные и кредитные деньги;
- объем безналичного денежного обращения намного превышает объем наличного обращения. В наиболее развитых странах мира банкноты и разменная монета составляют меньше 10 % всех денежных средств.
- инфляционные процессы являются постоянными и неотвратимыми;
- увеличение роли государства в стабилизации денежного обращения;
- усиление влияния мировых финансовых рынков на состояние денежно-кредитных систем национальных государств.

Причины неустойчивости денежно-кредитной системы и мероприятия по ее стабилизации:

Среди основных причин, которые вызывают нарушения в функционировании денежно-кредитной системы, необходимо отметить следующие:

- неустойчивость курса национальной валюты;
- просчеты в денежно-кредитной политике Центрального банка;
- неадекватная фискальная политика;
- отсутствие системы страхования депозитов и т.п.

Мероприятия по стабилизации денежно-кредитной системы в Украине:

➤ ***Усовершенствование банковского законодательства.*** Адаптация общих законодательных условий функционирования банков к международным правовым нормам с целью интеграции банковской системы Украины в мировую банковскую систему.

➤ ***Приведение в соответствие к мировым нормам уровня минимальных банковских резервов и уровня учетной ставки.*** Снижение уровня обязательных резервов с одновременным и одинаковым для всех субъектов снижением учетной ставки Национального банка.

➤ ***Развитие новых форм кредитно-банковских услуг и регулирования объема кредитного рынка.*** Приоритетное использование гибких валютно-политических инструментов (в частности, операции на «открытом рынке»), развитие рынка государственных ценных бумаг и др.

Валютная система – это совокупность форм денежных расчетов и финансово-кредитных инструментов организации валютных отношений. Различают ***национальную, региональную и мировую валютные системы.***

Национальная валютная система – совокупность форм и инструментов организации валютных отношений в данной стране и с другими странами и международными экономическими и политическими структурами. Национальная валютная система имеет такие элементы:

- национальная валюта – денежная единица страны;
- состав, режим формирования и использование валютных средств, прежде всего золотовалютных резервов;
- валютный паритет и режим курса национальной валюты;
- формы и организация международных расчетов;
- статус национальных учреждений, которые регулируют валютное отношения и др.

Валюта – в широком понимании означает денежную единицу любой страны (доллар, юань, рубль, евро, гривна и т.п.). Однако нередко этот термин используется для обозначения денежных единиц только иностранных государств, то есть денег другой страны.

В зависимости от страны – эмитента валютных средств валюту разделяют на иностранную и национальную, экспортера и импортера; в зависимости от режима использования – на конвертируемую (полностью или частично) и неконвертируемую; в зависимости от сферы и целей использования – на валюту платежа, клиринга, цены, операций, валюту векселя и т.п. Валютными ценностями страны согласно Закону Украины «О внешнеэкономической деятельности» являются: во-первых, наличная иностранная валюта; во-вторых, платежные документы (чеки, векселя, трасты, депозитные сертификаты, аккредитивы и др. в иностранной валюте); в-третьих, ценные бумаги (акции, облигации, купоны к ним, боны и др.) в иностранной валюте; в-четвертых, золото и другие драгоценные металлы в виде слитков, пластин и монет, а также

сертификаты, облигации, гарантии и другие ценные бумаги, номинал которых выражен в золоте или ценных камнях.

Национальная валютная система юридически определяется национальным законодательством с учетом норм международного права. Ее назначение состоит в обеспечении расчетно-платежных операций экономических субъектов страны с внешним миром, накоплении золотовалютных резервов, регулировании сотрудничества в сфере международных экономических отношений.

Региональная валютная система – это форма организации валютных отношений группы стран с целью содействия их внешнеэкономическим отношениям путем стабилизации валютных курсов. Примером может быть Европейская валютная система стран – членов ЕС. Она включает такие основные элементы:

- обязательство стран – участниц системы поддерживать колебание валютного курса своих национальных валют в пределах установленного диапазона;
- создание специальной европейской валютной единицы – евро;
- предоставление кредитной и финансовой помощи правительствам стран – членов ЕС.

Мировая валютная система – это форма организации международного денежного обращения, которая сложилась на основе развития мирового хозяйства и закреплена межгосударственными соглашениями. Она имеет структуру международных ликвидных средств, с помощью которых осуществляются международные расчеты (валюта и золото). *Особенность современной мировой валютной системы заключается в том, что она впервые в истории своего развития основывается на обращении не золотых, а бумажных и кредитных денег.* Окончательно происходит демонетизация золота, то есть ликвидация его официальных денежных функций. Бумажные и кредитные деньги потеряли прямую связь с золотом. Последнее превращается в обычный товар, цена которого согласно закону стоимости зависит от затрат производства и соотношения спроса и предложения на «золотых» рынках.

Демонетизация золота, потеря им роли мировых денег сопровождалась кардинальными изменениями в системе и механизме валютных курсов. Был упразднен золотой паритет валют, установлена система "плавающих" валютных курсов, при которой курсы национальных валют колеблются под влиянием рыночных сил, изменения их покупательной способности и соотношения спроса и предложения данной валюты на валютных рынках.

Различают конвертируемость валюты полную и частичную, внутреннюю и внешнюю, по текущим операциям и по переводам капиталов и кредитов. Конвертируемая (обратимая) валюта свободно обменивается на любую иностранную (например, валюта большинства западных стран). Валюта с ограниченной обратимостью (или частично обратимая) обменивается не по всем валютным операциям и не для всех владельцев.

Полная конвертируемость означает свободный обмен на иностранную валюту для всех категорий владельцев в любой форме и при всех операциях без ограничения суммы. Такое свойство имеют валюты стран с высокоразвитой рыночной экономикой, постоянным денежным механизмом, широкими экономическими связями и идентичностью условий национального рынка с мировым.

При **частичной** конвертируемости обмен разрешается только для определенных собственников или по определенным видам операций, а при **внутренней** конвертируемости имеет место свободный обмен национальной валюты на иностранную для резидентов (юридических и физических лиц данной страны) и свободные платежи их за границей. **Внешняя** конвертируемость означает свободное накопление валюты на счетах нерезидентов (юридических и физических лиц других стран), перевод ее за границу или конверсию в другую валюту.

Конвертируемость по **текущим операциям** означает, что национальная валюта свободно обменивается только для обеспечения повседневной внешнеэкономической деятельности участников международных экономических отношений (торговля, страхование, транспорт, туризм и т.п.).

Использование национальной валюты как международного платежного средства дает стране-эмитенту значительные преимущества, поскольку она может форсировать импорт, превосходя объемы собственного экспорта, покрывая дефицит платежного баланса эмиссией национальной валюты.

Обеспечение полной конвертируемости национальной валюты Украины является важной экономической задачей. Первым шагом к полной конвертируемости гривны является достижение стабильности обменного курса. Для достижения стабильности обменного курса надо иметь:

- стойкое превышение экспорта над импортом;
- стабилизацию денежного обращения и ограниченную эмиссионную политику внутри страны;
- приток иностранных инвестиций и кредитов в Украину;
- формирование золотовалютного резерва – официального запаса золота и иностранной валюты. Валютные резервы существуют в виде инвалютных депозитов в банках других стран, вложений в иностранные государственные ценные бумаги, наличных запасов (авуаров) в иностранной валюте и запаса золота в распоряжении Национального банка.

При установлении экономических отношений между странами определяется **валютный курс**, по которому взаимно обмениваются национальные валюты. Валютный курс объединяет название пропорции обмена двух валют: девизный и обменный курс. **Девизный курс** показывает, сколько единиц иностранной валюты можно получить за единицу отечественной. Иначе говоря, девизный курс – это цена отечественной валюты, выраженная в единицах иностранной (например, сколько евро обменивается за 1 гривну). **Обменный курс** свидетельствует, какое количество единиц отечественной валюты можно получить в обмен на единицу иностранной – это цена

иностранной валюты (сколько гривен обменивается, скажем, на 1 доллар). Чтобы предотвратить отрицательные последствия колебаний обменного курса валют, государство принимает меры по его регулированию. К ним относятся:

- валютные интервенции на внутреннем и внешних валютных рынках;
- изменение ссудного процента;
- воздействие на темпы инфляции и др.

Итак, современная валютная система мирового хозяйства основывается на двух основных принципах:

- свободное рыночное движение («плавание») валютных курсов;
- использование в виде ликвидных расчетных и резервных средств национальных бумажных денег и международных кредитных или расчетных денег. Поэтому она является системой многовалютного рыночного стандарта, то есть системой, которая не имеет крепкой, стабильной основы. Это предопределяет внутренние разногласия этой системы.

Огромная роль и влияние системы денежного рынка на развитие экономики привело к формированию особой денежно-кредитной политики, которую в условиях двухуровневой банковской системы проводит центральный банк страны. Двухуровневая банковская системы включает в себя систему коммерческих банков и Центральный банк страны.

Банки – это особые экономические институты, являющиеся центрами кредитных отношений. Их основная функция – сосредоточивать у себя денежные средства и предоставлять их в ссуду. Исторически первоначальной функцией банков является посредничество в платежах. Они хранят у себя денежные средства предпринимателей, по поручению которых ведут их расчеты с поставщиками и покупателями, вносят платежи в государственную казну, ведут кассовое обслуживание фирм (выдают им наличные деньги для заработной платы и на другие цели). Банки накапливают у себя также денежные доходы и сбережения населения, средства государственных, общественных и других организаций. Сами по себе эти суммы предназначены для расходования в качестве покупательного или платежного средства. Между тем, когда они попадают в руки бизнесменов, то используются для извлечения прибыли. Банки выпускают также кредитные средства обращения – знаки стоимости, которые выполняют роль денег в товарообороте и платежах (наличные деньги, банкноты).

Банки выполняют свои функции в двух взаимосвязанных видах операций: **пассивных** – операциях по формированию банковских ресурсов и **активных** – операциям по их размещению и использованию. Денежные средства банков складываются из их собственных капиталов (они образуют, как правило, незначительную часть всех средств: в США, например, 8 %) и депозитов – вкладов клиентов. Депозиты делятся на *срочные* (вложения на заранее установленный срок и не подлежащие изъятию до его наступления) и *до востребования* (вклады на текущие счета, которые банк обязан выдать по первому требованию вкладчика). В активные операции входят разнообразные ссуды: вексельные, фондовые, подтоварные, бланковые. Банки ведут фондовые

операции – дают ссуды под залог ценных бумаг – акций, облигаций, закладных и т.п., а также покупают такие бумаги. Подтоварные ссуды предоставляются под залог продукции, находящейся на складах, в пути, в торговом обороте. Если ссуды не погашаются в срок, то заложенные ценные бумаги и товарно-материальные ценности переходят в собственность банков. Наиболее крупным предпринимателям, платежеспособность которых не вызывает сомнений, предоставляется бланковый кредит: ссуду выдают без всякого обеспечения. Кроме пассивно-активных операций и расчетов, банки занимаются торгово-комиссионной деятельностью, покупают и продают золото, обменивают национальную валюту на иностранную, размещают займы, распродают акции и облигации и т.п.

В зависимости от характера выполняемых функций и операций банки делятся на три основных вида: центральные, коммерческие и специализированные. Главную роль в банковской системе играют центральные банки. **Центральный банк страны** наделен государством исключительным правом эмиссии (выпуска) банкнот (банковских билетов) – денежных знаков, основных видов бумажных денег. Кроме эмиссии банкнот, центральный банк выполняет другие важные функции:

- хранит государственные золотовалютные резервы, сохраняет резервные фонды других кредитных учреждений;
- дает ссуды коммерческим банкам;
- обслуживает государственные учреждения;
- проводит расчеты и переводные операции, контролирует деятельность кредитных учреждений;
- осуществляет денежно-кредитное регулирование национальной экономики.

Денежно-кредитная (монетарная) политика – это совокупность форм и инструментов влияния Центральным банком на предложение денег (M^S) в стране с целью регулирования экономического цикла, предупреждения и преодоления спада производства, достижения на национальном рынке равновесия при условиях полной занятости.

Центральный банк использует инструменты денежно-кредитной политики с целью влияния на количество денег (в основном в форме банковских депозитов), или на процентные ставки.

Основные инструменты денежно-кредитной политики:

➤ **Операции на открытом рынке:** гибкий инструмент, который проявляется в продаже или покупке Центральным банком государственных ценных бумаг на «открытом рынке» у коммерческих банков. Применяется для проведения экспансионистской (покупка ценных бумаг) или рестрикционной (продажа ценных бумаг) денежной политики.

➤ **Политика учетной ставки:** инструмент прямого регулирования денежно-кредитного обращения на основе изменения учетной ставки согласно конъюнктурным колебаниям экономики. Применяется для управления кредитной активностью банков.

➤ **Политика обязательных резервов:** наиболее жесткий инструмент денежно-кредитного регулирования, который основывается на манипуляции нормой обязательных резервов, которые коммерческие банки обязаны сохранять на счетах в Центральном банке. Применяется как средство для быстрого сжатия или расширения денежной массы в экономической системе.

На практике определяют **два типа денежно-кредитной политики:**

1. Кредитно-денежная **экспансия** (политика «дешевых денег»), направленная на рост количества денег, что приводит к сокращению ставки банковского процента, удешевлению кредитов, активизации инвестиционной деятельности и способствует увеличению темпов экономического роста.

Политика «дешевых денег» предполагает покупку ценных бумаг Центральным банком, уменьшение учетной ставки и нормы обязательных резервов.

2. Кредитно-денежная **рестрикция** (политика «дорогих денег»), направленная на сокращение денежной массы в стране с целью борьбы с инфляцией.

Политика «дорогих денег» предполагает продажу ценных бумаг Центральным банком, увеличение учетной ставки и нормы обязательных резервов.

Целями проведения денежно-кредитной политики также являются:

- регулирование ликвидности банков, то есть их способности своевременно выполнять обязательства перед вкладчиками.
- управление государственным долгом и величиной золотовалютных резервов;
- регулирование объемов кредитных операций и денежной эмиссии.

Основные методы денежно-кредитной политики:

➤ **общие**, через влияние на денежный рынок страны в целом. Общие методы включают: манипулирование учетной ставкой; операции на рынке государственных ценных бумаг; регулирование нормативов обязательных резервов коммерческих банков.

➤ **локальные или селективные** методы включают контроль за отдельными видами кредитов отдельных банков; регулирование рисков и ликвидности банковских операций.

В Украине денежно-кредитную политику проводит Национальный банк Украины (НБУ). История денежного обращения Украины началась в 1991 г., когда была введена переходная национальная валюта – купонно-карбованец, который подвергся гиперинфляции в 1991-1996 гг.

2 сентября 1996г. Украина в ходе денежной реформы получила свою национальную денежную единицу – гривну. С этого момента НБУ проводит жесткую денежно-кредитную политику, устанавливая высокую ставку рефинансирования и высокую норму обязательных резервов. С 2000 г. денежно-кредитная политика в Украине носит более мягкий характер, учетная ставка и норма обязательных резервов снижались, что оказало позитивное влияние на темпы экономического роста в 2000 – 2007 гг. В настоящее время

проведение денежно-кредитной политики носит противоречивый характер, что обусловлено рядом социально-экономических проблем и структурных диспропорций, накопившихся в экономике Украины.

3.4 ФОРМИРОВАНИЕ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

3.4.1 Международное разделение труда и интернационализация экономики как основа формирования мирового хозяйства

3.4.2 Основные формы международных экономических отношений. Торговый и платежный баланс страны

3.4.3 Глобализация экономики и общие цивилизационные проблемы человечества

3.4.4 Проблемы интеграции Украины в мировое хозяйство

3.4.1 Международное разделение труда и интернационализация экономики как основа формирования мирового хозяйства

Международная экономика объединяет два понятия: во-первых, понятие *мирового хозяйства* и, во-вторых, *понятие международных экономических отношений*. Именно поэтому сущность и функционирование международной экономики требуют раскрытия и анализа указанных понятий.

Мировое хозяйство – внутренне противоречивое единство национальных экономик, связанных между собой международным разделением труда, торгово-производственными, финансовыми и научно-техническими связями.

Экономические основы развития мирового хозяйства, которые заложены в сфере обращения, начинают проявляться уже на этапе создания местного рынка. Хотя капитал и зародился в сфере обращения, однако путь к победе над традиционной (феодальной, патриархально-клановой, общинной и т.п.) земельной и мелкотоварной собственностью он начал прокладывать с промышленности.

Формирование мирового хозяйства иллюстрируют три стадии становления и развития классического предприятия в промышленности более развитых стран:

- предпринимательская простая кооперация (от зарождения предпринимательства в промышленности и приблизительно к середине XVI ст.);
- мануфактурное производство (XVI – XVIII ст.);
- большое машинное производство (XVIII – XX ст.).

В период промышленного переворота в экономически более развитых странах (начиная от середины XVIII ст.) и развития электротехнической революции (последняя треть XIX – начало XX ст.) исторически завершается формированием мирового хозяйства. Основные этапы развития мирового

хозяйства (внутренний, национальный, международный и мировой рынок) и мировой экономики приведены на рисунке 3.28.

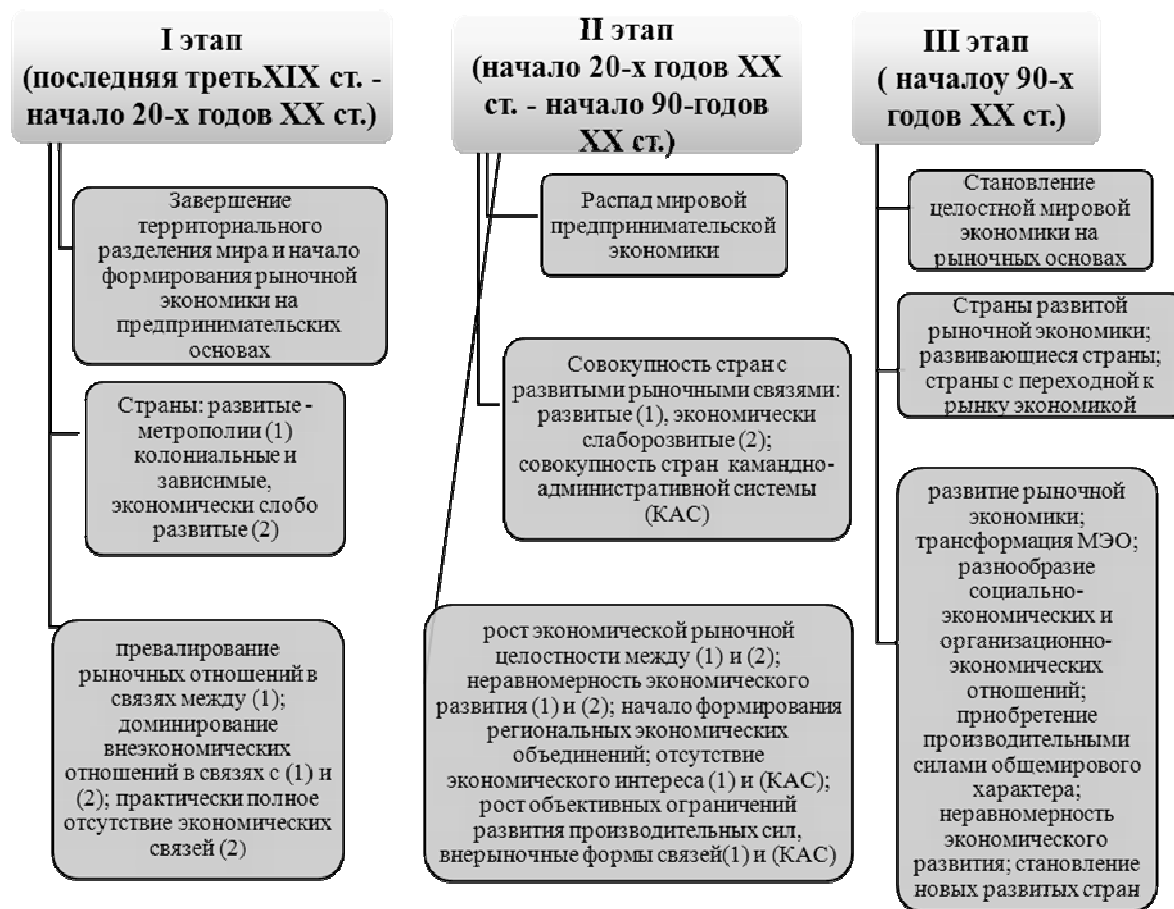


Рисунок. 3.28 – Этапы развития мировой экономики

В современных условиях мировое хозяйство все больше приобретает признаки целостности. Этот процесс объективно обусловлен действием определенных факторов:

– стремлением народов мира выжить в условиях наращивания ядерных потенциалов и угрозы возможной ядерной войны, политикой мирного сосуществования;

– развертыванием НТР. Ныне никакая страна не может самостоятельно использовать все достижения современной науки и техники, поэтому они должны объединять свои усилия в этой сфере. Это будет содействовать установлению тесных экономических и научно-технических связей между странами, формированию стойких структур в мировом хозяйстве;

– интернационализацией хозяйственной жизни, международного разделению труда. Современные страны могут эффективно развивать производственные процессы на уровне мировых стандартов, выпускать высококачественную продукцию, используя процессы специализации и кооперирования производства на международном уровне. Все это также

содействует налаживанию постоянных экономических связей между странами-партнерами в международной сфере;

– необходимостью объединения усилий стран для решения глобальных проблем (экологических, продовольственных и др.), потребностью во взаимной помощи в экстремальных ситуациях (землетрясения, ядерных аварий и т.п.). Эти факторы содействуют формированию целостного организма мирового хозяйства, характерным признаком которого являются функционирования прямых связей между предприятиями, компаниями, объединениями, углубление процессов специализации и кооперирования производства, создание международных хозяйственных организаций, обществ, общих предприятий и т.п.

Развитие современного всемирного хозяйства определяют:

- закон стоимости;
- закон конкуренции;
- закон роста производительности труда;
- закон спроса и предложения;
- закон интернационализации производства.

Интернационализация производства – экономическая форма развития международного разделения труда и международного обобществления производства.

Международное разделение труда (МРТ) – специализация стран производстве определенных видов товаров согласно их природно-климатическим, историческим и экономическим условиям. Международное разделение труда и международное обобществление производства конкретно выражаются в международной специализации, кооперации, комбинировании, концентрации производства и т.п. и связано с переходом от частного к единичному.

Формы международного разделения труда:

Общее разделение труда основывается на отраслевой специализации отдельных стран (сельскохозяйственное производство, перерабатывающие области и т.п.).

Частное разделение труда основывается на специализации в производстве готовых изделий (мед. аппаратура, обувь, мебель, трактора и т.п.).

Единичное разделение труда основывается на подетальной специализации (производство шарикоподшипников, шин, двигателей и т.п.). За национальные границы единичное разделение труда вышло с развитием ТНК.

При единичном разделении труда все хозяйственные единицы, расположенные в разных странах, должны работать по единому технологическому плану, соблюдать единый ритм производства, количественно-качественные характеристики продукции. Поэтому в процессе международного обобществления производства развиваются постоянные и тесные связи между предприятиями, фирмами и компаниями, которые кооперируются, причем эти связи мало зависят от стихии товарного обмена на мировом рынке.

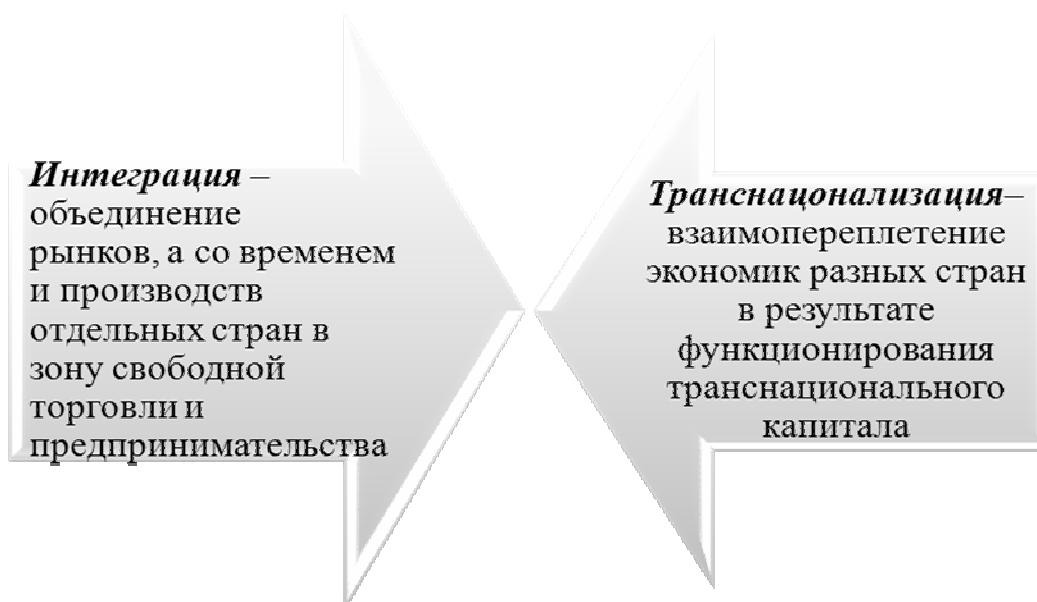


Рисунок 3.29 – Формы интернационализации экономик

Современный этап развития МРТ характеризуется:

- развитием специализации и кооперирования производства наукоемкой продукции, прогрессивных технологий, которые определяют деиндустриализацию промышленно развитых стран (сокращение в их структурах производства базовых областей);
- углублением специализации в сфере научно-технических знаний и информации;
- интернационализацией сферы услуг, тесным переплетением продажи услуг с производством и сбытом товаров, экспортом капитала, обменом информацией;
- обострением конкуренции на международных рынках, глобализацией ее содержания, ростом значения интернациональных конкурентных преимуществ.

Интернационализация экономики – формирование, развитие и углубление экономических взаимосвязей между странами благодаря открытости национальных экономик.

Международная экономическая интеграция (МЭИ) – процесс сближения и взаимопроникновения национальных хозяйств группы стран, направленный на создание единого хозяйственного механизма. ***МЭИ*** имеет преимущественно региональный характер.

Формы МЭИ:

- *торговая интеграция* (создание зон свободной торговли) стран-участниц;
- *создание единого экономического пространства* (устранение тарифных и нетарифных барьеров во взаимной торговле);
- *валютно-финансовая интеграция* (снятие ограничений на перемещение капиталов внутри группировки, единая валютная политика и т.п.).

Мировое хозяйство характеризуется:

- созданием многогранной системы международных экономических отношений;
- ростом интернационализации экономики на основе углубления международного разделения труда;
- формированием межнациональных механизмов регулирования экономических взаимоотношений между странами.

Субъекты мирового хозяйства:

- национальные государства (национальные хозяйства);
- международные и транснациональные корпорации, транснациональные банки;
- региональные объединения и союзы государств;
- международные организации и институты.

Ведущую роль в современном мировом хозяйстве играют интернациональные промышленные и банковские корпорации.

Международные корпорации (МНК) – концерн или союз концернов разных стран, которые доминируют в одной или нескольких сферах мирового хозяйства.

Транснациональные корпорации (ТНК) – основные субъекты мирохозяйственных связей на современном этапе. *ТНК* – фирмы, которые осуществляют основную часть своих операций за пределами страны, в которой они зарегистрированы, чаще всего в нескольких странах, где размещены их отделения, филиалы, предприятия.

Транснациональные банки (ТНБ) – крупные банки, которые выполняют посредническую роль в международном движении ссудного капитала (опираясь на сеть заграничных предприятий) и контролируют (при государственной поддержке) валютные и кредитные операции на мировом рынке.



Рисунок 3.30 – Экономические принципы функционирования мирового хозяйства

Классификация стран мирового хозяйства

По специфике хозяйственной системы:

- страны с развитой рыночной экономикой;
- страны с развивающейся экономикой;
- страны с переходной к рынку экономикой;
- страны с нерыночной экономикой.

По степени экономического развития:

- высокоразвитые;
- среднеразвитые;
- с низким уровнем развития.

Кроме того, в настоящее время выделяют:

- новые индустриальные страны Юго-Западной Азии и Латинской Америки;
- высокодоходные нефтеэкспортирующие страны;
- наименее развитые страны.

К ***международным экономическим организациям*** принадлежат организации, которые на основе международных договорных отношений проводят работу, направленную на организацию и осуществление международного экономического сотрудничества. Международные экономические организации имеют возможность заключать разные договора как с отдельными государствами, так и с международными организациями в пределах задач и целей, закрепленных в их учредительных документах.

Наиболее значительную роль в развитии международного экономического сотрудничества играют такие ***межгосударственные структуры***, как: Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), к которой принадлежат все промышленно развитые государства; Всемирная торговая организация (ВТО); Международный валютный фонд (МВФ); Мировой банк (включает четыре международных финансовых института: Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Международную ассоциацию развития (МАР), Международную финансовую корпорацию (МФК), Многостороннее агентство гарантии инвестиций (БАГИ); Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР); Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО); Организация объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД).

Процесс интернационализации хозяйственной жизни и мировые хозяйственные связи, которые развиваются на его основе, на рубеже XX-XXI ст. вступили в качественно новый этап, характерной особенностью которого является включение в мировое рыночное хозяйство все новых стран и регионов, которые раньше были вне магистрального пути развития мировой цивилизации.

В современном мировом хозяйстве под влиянием НТП происходят глубокие структурные сдвиги, которые определяют интенсификацию

хозяйственных связей между странами, отдельными областями их хозяйств, предприятиями и фирмами.

На это влияет много факторов, а именно:

- опережающие темпы увеличения внешней торговли сравнительно с ростом производства;

- накопление капитала, углубление специализации и кооперирования производства на мировом уровне;

- значительное развитие средств связи и ТНК и т.п. Все эти факторы основываются на возрастающем уровне международного разделения труда.

Таким образом, **мировое хозяйство** – это сложная экономическая система, которая развивается на основе интернационализации производительных сил в процессе взаимодействия национальных хозяйств, интеграционных группировок и наднациональных организаций в форме международных экономических отношений.

3.4.2 Основные формы международных экономических отношений.

Торговый и платежный баланс страны

Экономические взаимосвязи мирового хозяйства как единой системы основываются на развитии **международных экономических отношений (МЭО)**, которые представляют собой функциональную подсистему мирового хозяйства и является материальной основой мирного сосуществования, общения и взаимопереплетения интересов разных государств. **МЭО** – это совокупность международных экономических связей, которые формируются под влиянием развития производительных сил, экономического устройства, политической ориентации стран и других факторов.

Характер совокупности **МЭО** отражает все фазы общественного производства и определяется характером производственных отношений внутри того или другого общества. Поэтому **МЭО** являются производными, перенесенными на международную, межгосударственную арену экономическими отношениями определенного общества. Взаимоотношения между разными странами формируются в зависимости от уровня развития производительных сил, разделения труда и внутренних отношений.

Таким образом, **МЭО** имеют *два аспекта анализа*:

- **количественную** характеристику, которая отражается в показателях объемов внешней торговли, иностранных инвестиций, курсах валют и т.п.

- **качественную** характеристику, которая находит свое воплощение в социально-экономической природе внешнеэкономических связей как международных производственных отношений. **МЭО** – это внутренние производственные отношения, вынесенные за национальные границы.

Сегодня в мире насчитывают три их разновидности:

- между странами с развитыми рыночными отношениями;
- между странами, которые развиваются;
- между странами с переходной экономикой.

МЭВ как глобальные отношения воплощаются в жизнь через **три уровня**:

Макроуровень формирует МЭО, которые определяют и обеспечивают в сегодняшнем мире общие условия развития МЭО на всех уровнях.

Метауровень – это экономические связи между регионами, городами отдельных стран и на межотраслевом уровне.

Микроуровень МЭО представляет собой внешнеэкономическую деятельность предприятий, фирм. При этом важным субъектом МЭО стали транснациональные корпорации (ТНК), которые объединяют в своей деятельности благодаря их организационно-экономической структуре все уровни МЭО. Теперь в мире существуют свыше 40 тыс. ТНК, деятельность которых охватывает преобладающую часть мировой экономики.

В современных условиях интернационализации хозяйственной жизни МЭО реализуются в разных формах (рис. 3.31), которые исторически возникли в разные времена, однако в настоящее время все наполнены современным содержанием, отвечают современным потребностям мирохозяйственного общения.



Рисунок 3.31 – Основные формы международных экономических отношений

Во-первых, МЭО делятся на три основные группы: **традиционные**, **стратегические** и **переходные к стратегическим**. К **традиционным отношениям**, которые возникли в глубокой древности, принадлежат разные формы обмена в виде международной торговли, которые теперь имеют новые разновидности и проявления. **Стратегическими**, за которыми будущее развития мирохозяйственных связей в условиях транснационализации

производства, являются производственно-инвестиционные связи в форме специализации и кооперирования непосредственно производства. **Переходными** к стратегическим формам МЭО стали: вывоз капитала и международная инвестиционная деятельность, международная миграция рабочей силы, научно-технические связи, международные валютные отношения. Они обслуживают развитие всех групп МЭО.

К переходным формам МЭО принадлежат связи между странами с развитой рыночной экономикой и развивающимися странами; между первыми и странами с переходной экономикой; между последними и развивающимися странами.

Особое место среди форм МЭО занимает **региональная экономическая интеграция** как синтезированная форма, которая может объединять в себе все три группы с направлением на производственно-инвестиционные МЭО.

В конце концов, **специфической формой** МЭО, которая приобретает все большее развитие сегодня и объединяет экономические и неэкономические факторы (историко-культурные, психологические и др.), является международный туризм, спортивные, культурные и рекреационные контакты.

Развитие **внешней торговли** исторически стало первой формой экономических связей между разными народами и странами. Сегодня **международная торговля** – одна из сфер международных товарно-денежных отношений как совокупность внешней торговли всех стран мира. Различают международную торговлю товарами и услугами, но, как правило, под международной торговлей понимают торговлю товарами на мировом рынке.

Вообще международная торговля является средством, с помощью которого страны могут развивать специализацию, повышать производительность своих ресурсов и таким образом увеличивать общий объем производства.

Внешнеторговый оборот любой страны состоит из экспорта и импорта. **Экспорт (вывоз) товаров** означает, что их реализация происходит на внешнем рынке. Экономическая эффективность экспорта определяется тем, что данная страна вывозит такую продукцию, затраты на производство которой ниже, чем мировые. Размер выигрыша при этом зависит от соотношения национальных и мировых цен данного товара, от производительности труда в странах, которые принимают участие в международном обороте данного товара в целом.

Импорт (ввоз) товаров – при нормальных условиях страна покупает товары, производство которых в это время экономически не выгодно, то есть покупаются изделия с меньшими затратами, чем затраты на производство данной продукции в стране.

Общая сумма мирового международного товарообращения исчисляется как общая сумма мирового экспорта. Это вытекает из того, что экспорт одной страны является импортом другой. Счет ведется по сумме экспорта, а не импорта, поскольку первый играет решающую роль в активном торговом балансе как соотношение экспорта и импорта.

Существует ряд показателей, которые характеризуют степень включения страны во внешнеэкономические связи:

– **экспортная квота** показывает соотношение стоимости экспорта к стоимости ВВП;

– **объем экспорта на душу населения** данной страны характеризует степень «открытости» экономики;

– **экспортный потенциал (экспортные возможности)** – это та часть продукции, которую может продать данная страна на мировом рынке без причинения вреда собственной экономике:

$$E_n = ВВП - ВП, \quad (3.21)$$

где *ВВП* – валовой внутренний продукт;

ВП – внутренние потребности.

Развитие МЭО опирается на **решение разногласий**, в частности:

- между национальными и международными интересами;
- между интеграцией стран и неравномерностью их развития;
- между ростом потребностей и обеспеченностью стран собственными производственными ресурсами;
- между положительными и негативными факторами мирового рынка;
- между усилением многообразия отношений и углублением пропасти в социально-экономическом развитии стран «Севера» и «Юга».

Внешеэкономические операции, опосредствованные денежными потоками, статистически группируются в платежный баланс страны. В общем определении **платежный баланс** – это соотношения между поступлениями в страну и платежами, которые страна осуществляет за границу на протяжении определенного времени. Он является систематическим отчетом о всех экономических операциях между данной страной и другими странами, всесторонне измеряет потоки товаров, услуг и капитала между страной и остальным миром.

То есть, **платежный баланс** – это систематизированная запись итогов всех экономических операций между резидентами конкретной страны (домохозяйствами, предприятиями и правительством) и остальным миром за определенный период времени (обычно за год).

Резидентом может быть любой субъект, который проживает в данной стране больше одного года независимо от ее гражданства.

Макроэкономическое значение платежного баланса состоит в отображении состояния международных экономических отношений данной страны с ее заграничными партнерами. Он представляет количественную (денежную) и качественную (структурную) характеристику внешнеэкономической деятельности страны, ее участия в мировом хозяйстве. В определенном смысле этот документ является отображением кредитно-денежной, валютной, бюджетно-налоговой, внешнеторговой политики и управления государственным долгом.

Экономическими соглашениями могут быть любые обмены стоимостью. Это может быть передача права собственности на товар, предоставление

экономической услуги, или право собственности на активы, которые переходят от резидента данной страны к резиденту другой страны.

Любое соглашение имеет две стороны и реализуется в платежном балансе двойной записью.

По своей структуре платежный баланс включает статьи кредита и дебета. Экспорт является статьей кредита, поскольку обеспечивает страну дополнительной иностранной валютой, тогда как импорт – дебета.

В платежном балансе итог по статьям кредита и дебета должен быть количественно уравновешен, то есть общая сумма кредита должна равняться общей сумме дебета. Соотношение между поступлениями из-за границы платежей и осуществленными страной платежами за границу характеризует состояние платежного баланса.

Известнейшей классификацией статей платежного баланса на современном этапе является та, что используется Международным валютным фондом. Эта организация сделала достоянием гласности международный стандарт под названием «Руководство для платежного баланса». МВФ публикует платежные балансы по двум схемам: агрегированной и более детальной.

Утвержденная МВФ система классификаций статей платежного баланса используется всеми странами – членами Фонда как основа национальных методов классификации и предусматривает наличие следующих основных разделов:

- баланса текущих операций;
- баланса движения капитала и финансовых ресурсов;
- ошибок и упущений;
- баланса движения резервов.

1. Счет текущих операций (в том числе торговый баланс) включает:

- а) валютные поступления от экспорта товаров и валютные затраты, связанные с импортом товаров;
- б) доходы и затраты, связанные с предоставлением разных услуг;
- в) получение и выплаты процентов и дивидендов от заграничных инвестиций;
- г) текущие трансферты (денежные переводы в страну и за ее пределы, иностранная помощь развивающимся странам, затраты на содержание дипломатического корпуса).

Из вышеприведенного видим, что торговый баланс является частью платежного баланса и отображает соотношение между экспортом и импортом товаров государства.

Суммируя статьи текущего счета, получаем баланс счета текущих операций. Баланс по текущим операциям почти идентичный чистому экспорту, который используется при измерении национального объема производства.

Движение капитала отображается на счете капитальных операций и имеет место, например, когда пенсионный фонд США покупает государственные ценные бумаги Украины или когда украинец покупает акции британской корпорации.

2. Счет капитальных операций воссоздает приток и отток капиталов как продолжительного, так и краткосрочного характера. К продолжительным операциям относят покупку – продажа ценных бумаг, предоставление и погашение долгосрочных кредитов, прямые и портфельные инвестиции. Краткосрочный капитал, как правило, составляют высоколиквидные средства, прежде всего текущие счета иностранцев в данной стране и казначейские векселя. Счет капитальных операций имеет две части:

- а) счет операций с капиталом;
- б) финансовый счет.

Текущий счет и счет капитальных операций связаны между собой, а именно: в счете текущих операций отображается стоимость реальных потоков, а в счете капитальных операций – объемы финансовых потоков.

Если между реальными и финансовыми потоками возникает дисбаланс, то он устраняется с помощью счета капитальных операций.

3. Ошибки и упущения показывают статистическое расхождение (сумму незарегистрированных операций и средств). Прибавляя все статьи движения капитала к статистическим расхождениям получают чистый излишек.

4. Баланс движения резервов показывает операции, связанные с изменением «официальных» резервов, которые имеет в своем распоряжении страна, а также изменения обязательств страны перед иностранными банками.

Резервные активы – это высоколиквидные финансовые активы, которые находятся под контролем НБУ и могут использоваться для регулирования платежного баланса и осуществления интервенций на валютном рынке, а затем и для влияния на внешнеэкономические отношения с другими странами.

В случае дефицита или профицита платежного баланса говорят о неполном платежном балансе. Им охватываются текущий счет и счет капитальных операций, но из него исключается статья «Резервные активы».

Неполным балансом называют баланс автономных операций. При этом имеют в виду, что такие операции осуществляются субъектами частного бизнеса без участия государства. Операции, которые осуществляются государством и связанные с резервными активами, называются неавтономными.

Платежный баланс может быть дефицитным или профицитным при условии неуравновешенности баланса автономных операций.

Дисбаланс можно урегулировать за счет неавтономных операций с резервными активами. Как уже было сказано, эти операции контролируются НБУ. Отрицательное или положительное сальдо баланса автономных операций нейтрализуется положительным или отрицательным сальдо статьи «Резервные активы».

Выравнивание (уравновешенность) платежного баланса выражается формулой:

$$\text{СПБ} = \text{СТО} + \text{СКО} + \text{СОУ}, \quad (3.22)$$

где СПБ – сальдо платежного баланса;

СТО – сальдо текущих операций;
СКО – сальдо капитальных операций;
СОУ – сальдо ошибок и упущений.

Баланс в упрощенном виде записывается следующим образом:

$$\text{СТО} = - \text{СКО}. \quad (3.23)$$

Например, отрицательное сальдо торговых операций, то есть превышение импорта над экспортом, уравнивается положительным СКО через рост резервных активов в стране путем привлечения иностранных ресурсов.

В макроэкономике статьи платежного баланса позволяют установить равновесие на рынке IS (инвестиции и сбережения), в этом случае необходима следующая запись:

$$S + (T - C_g) - (I + I_g) = X_n, \quad (3.24)$$

$$G = C_g + I_g, \quad (3.25)$$

где T – доходы бюджета (налоговые поступления);

I_g – государственные инвестиции;

C_g – государственное потребление;

$(T - C_g)$ – государственные сбережения;

S – частные сбережения;

I – национальные инвестиции.

Несмотря на унификацию и стандартизацию методик составления платежных балансов они отличаются в разных странах (промышленно развитых и развивающихся) под влиянием многих факторов.

Среди наиболее распространенных являются следующие:

- неравномерность социально-экономического развития стран и международная конкуренция;
- циклические колебания экономики;
- уровни процентных ставок;
- объемы государственных военных затрат;
- усиление международной финансовой взаимозависимости стран;
- структурные изменения в сфере международной торговли;
- валютно-финансовые факторы;
- инфляционные колебания и др.

Составление платежного баланса Украины имеет определенные особенности (рис. 3.32). Сначала приведем краткую историческую справку. До 1993 года статистика международных операций Украины была представлена лишь торговым балансом, балансом финансовых ресурсов и валютным планом страны.

• Постановлением Кабинета министров и Национального банка от 17 сентября 1993 года на Национальный банк ложилась ответственность за составление обобщенного платежного баланса Украины, а также была разработана концепция построения банковской и денежно-кредитной статистики и статистики платежного баланса, утвержденная Постановлением Правления Национального банка Украины №101 от 20 мая 1994 года.

	Поступление (+) валюты в страну (кредитовые статьи)	Платежи (-) страны за границу (дебетовые статьи)
I. Счет текущих операций		
Товары	Экспорт	Импорт
Услуги (транспортные, финансовые и прочие)	Предоставленные резидентами	Полученные от резидентов
Получение от заграничных инвестиций	Заработанные резидентами и те, что поступили из-за границы от нерезидентов	Оплаченные резидентами, переводы за границу в пользу нерезидентов
Текущие трансферты	Полученные от нерезидентов	Переведенные резидентами
II. Счет капитальных операций		
2.1 Счет операций с капиталом		
2.1.1 Капитальные трансферты (передача права собственности на основной капитал)	Полученные от резидентов	Переведенные резидентами
2.1.2 Приобретение/реализация нефинансовых активов (земли, интеллектуальной собственности и др.)	Реализация активов	Приобретение активов
2.2 Финансовый счет		
2.2.1 Прямые инвестиции резидентов (вложение в акционерный капитал, реинвестированная прибыль)	Сальдо перевода (-) отечественного капитала за границу и его возвращение (+) в страну	
2.2.2 Прямые инвестиции нерезидентов в экономику страны	Сальдо притока (+) иностранного капитала в страну и его оттока (-) со страны	
2.2.3 Портфельные инвестиции резидентов	Чистый приток (+) или отток (-) валюты (различие между суммами, полученными резидентами от продажи ценных бумаг эмитентов-нерезидентов, и суммами, израсходованными резидентами на приобретение ценных бумаг эмитентов-нерезидентов)	
2.2.4 Портфельные инвестиции нерезидентов	Чистый приток (+) или отток (-) валюты (различие между суммами, полученными от нерезидентов за приобретенные ими ценные бумаги эмитентов – резидентов, и суммами, израсходованными эмитентами – резидентами на выкуп своих ценных бумаг у нерезидентов)	
2.2.5 Другие инвестиции	Обязательство (полученные кредиты и займы) Активы (предоставленные кредиты и займы)	
III. Ошибки и упущения		
Общий баланс (сумма ст. II, III) положительный или отрицательный		
IV. Резервы и связанные с ними статьи		
4.1 Резервные активы		
4.2 Кредиты МВФ		
4.3 Чрезвычайное финансирование		

Рисунок 3.33 – Схема платежного баланса

В Концепции указано, что разработка и составление платежного баланса основывается на единой методологии согласно стандартной классификации компонентов и структуры сведенной информации. По форме составления платежный баланс Украины определяется как сведенный статистический отчет (за определенный период времени) об осуществлении международных операций украинских резидентов с резидентами других стран мира.

Информационная база платежного баланса Украины не отличается от других стран. Источники информационной базы следующие:

- данные банковской системы о поступлении платежей из-за границы и осуществлении платежей за границу (финансовые операции с нерезидентами);
- информация о передвижении товарных потоков через таможенную границу Украины;

статистическая отчетность экспортеров и импортеров продукции, инвесторов и получателей иностранных инвестиций и т.п.

МВФ получает платежный баланс Украины с 1994 г., а с апреля 1996 г. ежеквартально издается сборник «Платежный баланс Украины», в котором публикуются данные платежного баланса страны, аналитические материалы относительно развития внешнего сектора экономики и влияние текущей экономической политики на его состояние.

Таким образом, в платежном балансе отображается состояние национальной экономики и ее место в системе мирохозяйственных связей. Данная информация необходима для выбора и формирования денежной и бюджетно-налоговой политики, адекватной социально-экономическим и политическим условиям каждой конкретной страны. Кроме того, состояние платежного баланса существенным образом влияет на валютное положение страны.

3.4.3 Глобализация экономики и общие цивилизационные проблемы человечества

В своем развитии мировое хозяйство прошло два этапа: интернационализации и экономической интеграции, и сейчас находится на третьем – этапе *экономической глобализации*.

Термин «глобализация» (**globalization**) происходит от французского «**global**» – всемирный и используется для характеристики современных планетарных процессов. Он оказался наиболее адекватным новой фазе в развитии мирового хозяйства.

Экономическая глобализация – новый уровень интернационализации и международной экономической интеграции, которая характеризуется интенсификацией и новым качеством внутренних международных связей в планетарных масштабах, преобразованием национальных хозяйств и их субъектов на составную часть планетарного воспроизводственного процесса.

Формы проявления глобализации:

- становление общепланетарного научно-информационного пространства, глобальной информационной инфраструктуры, сетевых информационных технологий, мировой коммуникационной системы и технологических макросистем в сфере производства, транспорта и связи;
- интенсификация международных транзакций, развитие электронной коммерции, становление рынков рабочей силы, товаров, информационных технологий на основе постепенного снятия барьеров в торговле, подписание многосторонних торговых соглашений и т.п.;
- бурный рост мирового финансового рынка, который функционирует в режиме реального времени на основе объединения рыночных и сетевых компьютерно-коммуникационных технологий; резкое увеличение объемов и скорости перемещения капиталов; интенсификация глобальных финансовых операций.

Глобальная экономика – качественно новый этап развития мировой экономики, которая постепенно превращается в целостный глобальный организм, образованный гигантской производственно-сбытовой, глобальной финансовой и планетарной информационной сетью.

Глобальные проблемы – проблемы, связанные с естественными, природно-антропогенными, сугубо антропогенными (в т.ч. экономическими, социальными) явлениями, которые возникли в процессе развития современной цивилизации и имеют общепланетарный характер как по масштабам и значению, так и по способу решения, а потому нуждаются в координации усилий всего мирового сообщества.

Проблемы взаимоотношений человека и общества с природой и в целом общественные отношения классифицируются как **глобальные**, если:

- они имеют **общемировой характер**, то есть касаются интересов всех или значительной группы государств;
- невозможность решения их вызывает угрозу человечеству, регресс в условиях жизни людей, в развитии производительных сил;
- они требуют неотложных и решительных действий на основе коллективных и скоординированных усилий мирового общества.

Подобные проблемы касаются интересов всех классов и прослоек населения, всех стран и народов планеты, влияют на все сферы общественной жизни и отображаются в той или другой мере на состоянии дел во всех регионах планеты.

По таким признакам глобальные проблемы разделяют на три сферы действия.

К **первой сфере** принадлежат проблемы, которые возникают в сфере взаимодействия природы и общества, в частности, надежное обеспечение человечества продовольствием, сырьем, энергией и др., сохранение окружающей природной среды, освоение ресурсов Мирового океана, овладение космическим пространством. Истоки этих проблем заложены в тенденциях и закономерностях развития мировых производительных сил, которые

содействуют как расширению возможностей удовлетворения потребностей человека в средствах существования, так и росту старых производственных потребностей и возникновению новых. Относительная ограниченность природных ресурсов делает необходимым поиск радикальных решений, которые сложились в мировом масштабе.

Ко **второй сфере** принадлежат проблемы общественных взаимоотношений, а именно: отношения между государствами с разным экономическим устройством, преодоление экономической отсталости многих стран мира, локальные, региональные и международные кризисы и др. Прежде всего среди них выделяется проблема региональных конфликтов, в том числе и в государствах, которые переходят к рыночным отношениям. Важной остается на этом фоне проблема предотвращения угрозы применения ядерного оружия. В решении этой проблемы заинтересованы не только государства, которые имеют ракетно-ядерный потенциал, а и народы всей планеты. Только общими усилиями можно предупредить гибель людской цивилизации.

Третья сфера – развитие человека, обеспечение его будущего. Она охватывает прежде всего проблемы приспособления современного человека к условиям природной и социальной среды, которые меняются под влиянием научно-технического прогресса, в частности: урбанизации, борьбы с эпидемиями и тяжелыми заболеваниями (сердечно-сосудистыми, онкологическими, СПИДом). Проблему человека и его будущего ученые рассматривают как такую глобальную проблему, в которой концентрируются и многократно усиливаются все другие проблемы человеческой жизнедеятельности.

Главная предпосылка успешного решения глобальных проблем – рассмотрение их во взаимосвязанной целостности, тесном переплетении экономических, политических, социальных, культурных, технологических, экологических, психологических и других проблем.

Переосмысление путей решения глобальных проблем связано с формированием **концепции постоянного развития**, которая в настоящее время признается одним из самых важных достижений научной и общественно мысли конца XX ст. **Постоянство экономического развития** трактуется, как способность экономической системы сохранять динамизм, стабильный сбалансированный рост во временном, пространственном и структурном аспектах.

Цель постоянного развития – переход к хозяйственной деятельности, ориентированной на достижение социальной справедливости и общественного благосостояния, совместно с экологической безопасностью путем введения воспроизводимой природой составляющей как внутреннего параметра функционирования социально-экономической системы.

Постоянное развитие является продолжительным во времени и означает удовлетворение физических, духовных и других потребностей людей на постоянной основе, без ухудшения возможностей выбора следующих поколений.

3.4.4 Проблемы интеграции Украины в мировое хозяйство

Стабильное развитие Украины невозможно без активного участия в международных экономических отношениях. Это опирается на определенные объективные *возможности и предпосылки*:

- значительный природно-ресурсный потенциал;
- накопленный научно-технический потенциал, в частности, наивысшего мирового уровня (аэрокосмическая область, электрическая сварка, некоторые продукты военно-промышленного комплекса);
- перспективное географическое положение, в частности, для транзита грузов средствами трубопроводов, железной дороги и автомобильных дорог;
- опыт участия в международных организациях, например, ООН, МВФ, МБ, ЕС, Экономическом Союзе стран СНГ и др.

Интеграция в мировое хозяйство должна осуществляться на трех уровнях:

- микроуровне через отношения людей и предприятия;
- макроуровне через межгосударственные отношения;
- мегауровне через участие в международных организациях.

Определим некоторые *ограничения при осуществлении Украиной внешнеэкономических связей*:

- существенные экологические проблемы, например, следствия Чернобыля;
- структурное несовершенство, например, в бывшем СССР до 80 % промышленного производства Украины не имело законченного технологического цикла;
- значительная зависимость от внешнего снабжения энергоносителей, прежде всего из России;
- проблемы налогообложения, государственного регулирования, правовых споров, например, при определении экспорта в Законах «О ЗЕД» и «О НДС»;
- проблемы коррупции, административного давления, невыполнение судебных решений и др.

Успех интеграции Украины в мировое хозяйство зависит от чёткой, взвешенной внешнеэкономической политики, которая подразумевает под собой весь комплекс проблем, связанных с внешней торговлей, инвестиционным и научно-техническим сотрудничеством, обеспечением экономической безопасности.

Интеграция Украины должна проходить по наиболее эффективным направлениям, которые давали бы возможность нашей стране обеспечить достаточный уровень стабильности экономики и благополучия населения.

Определим некоторые возможные направления интеграции Украины в мировое сообщество:

- развитие производственного сотрудничества между предприятиями Украины и других стран;

- привлечение иностранных инвестиций;
- развитие научно-технического сотрудничества;
- увеличение экспорта продукции и услуг;
- участие в международных научно-технических, финансово-кредитных и других организациях.

На микроэкономическом уровне этому должны способствовать процессы транснационализации с учетом уровня эффективной специализации и кооперации в научно-технической и производственной сферах различных отраслей экономики.

На макроэкономическом уровне целесообразно, чтобы Украина все полнее входила в межгосударственные координирующие структуры Европейского союза. Но при этом не потеряла «свои» внешние рынки в странах СНГ, так как она не готова к активным действиям на других рынках (низкая конкурентоспособность украинских товаров, насыщенность международных рынков, их закрытый характер и тому подобное). Поэтому существует реальная угроза для Украины потерять ключевые элементы своего экспортного потенциала вследствие разрыва не только неэффективных, но и эффективных научно-технических и производственных связей.

Принципиальное значение для реализации эффективной политики Украины является интенсификация ее дву- или многосторонних связей, активное участие в деятельности международных экономических организаций.

ГЛОССАРИЙ

Абсолютная (чистая) рента – доход, получаемый собственником земли, характеризующейся абсолютно неэластичным предложением по цене.

Акционерное общество – фирма, имеющая форму юридического лица и принадлежащая группе акционеров. Имущество и собственность фирмы отделены от имущества и ответственности ее совладельцев – ответственность каждого акционера ограничена его вкладом.

Акция – ценная бумага, свидетельствующая о внесении определенной суммы в капитал акционерного общества, дающая право на участие в управлении и на получение дохода.

Альтернативные издержки (вмененные, издержки упущенных возможностей) – ценность тех вариантов использования экономических ресурсов, от которых пришлось отказаться.

Амортизация – способ возмещения основного капитала путем постепенного перенесения его стоимости на производимую продукцию.

Арендная плата – сумма, выплачиваемая пользователем земли ее владельцу. Включает: ренту + все затраты на возмещение капитальных вложений (амортизация) + процент на вложенный капитал.

Банкнота – вексель банка.

Бартер – непосредственный обмен одного товара на другой.

Безусловно постоянные (квазипостоянные) издержки – издержки, которые не меняются с ростом производства даже в долгосрочном периоде, например, вложения в разработку нового лекарства, самолета и т.п.

Благо – все, что служит удовлетворению человеческих потребностей.

Благо экономическое – средство удовлетворения потребностей, имеющееся в ограниченном количестве.

Бухгалтерская прибыль – прибыль, равная разнице между совокупной выручкой от продажи товаров (услуг) и внешними (бухгалтерскими) издержками, связанными с их производством и реализацией.

Бухгалтерские издержки – денежное выражение всех использованных в производстве ресурсов.

Валовой продукт ресурса — выпуск товара при использовании того или иного ресурса.

Вексель — платежное обязательство частного или юридического лица, составленное по определенной форме.

Внешние (побочные) эффекты (экстерналии) — не получившие отражения в ценах затраты (отрицательные экстерналии) или выгоды (положительные экстерналии) от рыночных сделок, которые несут или которыми пользуются лица, не участвовавшие в сделке.

Возмещение капитала — процесс замены изношенного основного капитала.

Выпуск — количество произведенных и проданных товаров.

Государство — коллективный экономический субъект (совокупность учреждений и организаций), обеспечивающий фирмам и домохозяйствам те экономические блага (правопорядок, безопасность), производство которых рыночными методами оказывается неэффективным.

Девальвация — резкое понижение курса валюты.

Деноминация — государственное мероприятие по изъятию из обращения денежных единиц и введения других, имеющих иную покупательную способность.

Деньги — все, что признается людьми за деньги и выполняет их функции.

Децильный коэффициент — соотношение между первой 10-процентной (беднейшей) и последней 10-процентной (богатейшей) группами населения.

Дифференциальная рента — рента, полученная собственником более производительного участка земли.

Домашнее хозяйство — субъект экономики, владеющий ресурсами, получающий за них деньги и расходующий их на потребление благ.

Доход — денежные или иные средства, получаемые домашним хозяйством от продажи ресурсов;

Либо: выручка, получаемая фирмой от продажи товаров (услуг), за вычетом затрат на их производство и реализацию.

Закон предложения — прямая связь между ценой и величиной предложения.

Закон спроса — обратная связь между ценой и величиной спроса.

Закон убывающей предельной производительности – добавление единиц переменного ресурса к фиксированной величине постоянных ресурсов непременно приводит к ситуации, когда каждая последующая единица переменного ресурса начнет прибавлять к валовому продукту меньше, чем его предыдущая единица.

Закон убывающей предельной полезности – по мере потребления какого-либо блага удовлетворение, получаемое от него после наступления определенного уровня насыщения, начинает уменьшаться.

Номинальная заработная плата – цена, выплачиваемая за использование труда, измеренная в абсолютных единицах, сумма денег, полученная наемным работником.

Повременная заработная плата – денежная оплата трудовой услуги наемного работника, рассчитываемая в зависимости от количества отработанного им времени.

Реальная заработная плата – покупательная способность заработной платы, выраженная в количестве товаров и услуг, которые можно приобрести на полученную сумму денег.

Сдельная заработная плата – денежная оплата трудовой услуги наемного работника, рассчитываемая в зависимости от количества произведенной им продукции.

Система заработной платы — совокупность взаимосвязанных принципов и элементов организации оплаты наемного труда, которая благодаря их комбинированию увязывает возрастание получаемого работником денежного вознаграждения с результативностью труда.

Земля, естественные ресурсы – природные условия, необходимые для производства товаров и услуг.

Иерархия – подчинение индивидуальных действий отдельных участников распоряжениям центральной власти.

Издержки (затраты) – все, что производитель (фирма) расходует в целях достижения необходимого результата.

Неявные (внутренние) издержки – затраты ресурсов, находящихся в собственности предприятия.

Переменные издержки – меняются в зависимости от объема выпуска.

Постоянные издержки – не зависят от объемов выпуска.

Экономические издержки – альтернативные издержки или издержки упущенных возможностей.

Явные (внешние) издержки – денежные выплаты со счетов фирмы поставщикам ресурсов.

Излишек (выгода) потребителя – суммарная разница между ценами, которые потребитель готов платить за разные количества товара, и ценами, которые он в действительности платит.

Излишек (выгода) производителя – разница между валовыми доходами и полными затратами производителя.

Износ – постепенная утрата капитальными благами своей ценности.

Моральный износ – уменьшение ценности капитальных благ, не связанное с потерей ими потребительских свойств.

Физический износ – потеря средствами труда своих потребительских качеств, т.е. технико-производственных свойств.

Индивидуальное предприятие – фирма, которой владеет одно физическое лицо, самостоятельно ведущее дело в собственных интересах и отвечающее за нее личным имуществом.

Индивидуальный спрос – спрос, предъявляемый одним потребителем.

Валовые (совокупные) инвестиции – сумма амортизации и чистых инвестиций.

Чистые инвестиции – увеличение запаса капитала.

Институты – ряд норм и правил, которые выполняют функцию ограничений поведения экономических субъектов и упорядочивают взаимодействие между ними, а также соответствующие механизмы контроля за соблюдением данных правил.

Институционализм – направление экономической мысли, изучающее институты, внутри и посредством которых осуществляется кругооборот экономических благ.

Капитал – созданные прошлым трудом блага, используемые для производства товаров и услуг.

Оборотный капитал – часть капитала, используемая однократно и полностью потребляемая в ходе каждого цикла производства.

Основной капитал – часть капитала, которая функционирует в течение нескольких лет, потребляется постепенно, на протяжении нескольких производственных циклов.

Картель – сговор фирм, ориентирующихся на долгосрочное монополистическое равновесие. Цены и объемы производства устанавливаются на том уровне, который избрала бы монополия.

Кейнсианство – экономическое течение современного либерализма, обосновывающее необходимость государственного стимулирования эффективного спроса.

Классическая политическая экономия – школа экономической мысли, изучавшая богатство общества ("богатство народов").

Командная экономика – экономическая система, в которой доминируют государственная собственность, коллективное принятие решений и централизованное планирование.

Комплементарные (взаимодополняющие) блага – блага, дополняющие друг друга в потреблении.

Конкуренция – состязание, борьба, соперничество.

Неценовая конкуренция – конкуренция на основе потребительских свойств товара.

Нечестная конкуренция – все не рыночные методы конкурентной борьбы: подкуп, шантаж, шпионаж и т.п.

Ценовая конкуренция – привлечение потребителя понижением цены товара.

Коэффициент (индекс) Джини – величина отклонения фактического распределения доходов населения от их равномерного распределения. Он определяется отношением площади фигуры, образованной кривой Лоренца и линией абсолютного равенства, к площади всего треугольника под линией абсолютного равенства. Величина коэффициента концентрации доходов может варьироваться от нуля до единицы (или от 0 до 100%). Чем выше значение коэффициента, тем более неравномерно распределены доходы в обществе.

Кривая безразличия – геометрическое место точек, показывающих одинаковый (постоянный) уровень полезности от потребления различных комбинаций двух благ.

Кривая Лоренца –показывает отклонения фактического распределения доходов населения от их равномерного распределения. Названа в честь американского экономиста, разработавшего методику графической интерпретации.

Кривая предложения – графическое изображение зависимости между рыночной ценой блага и величинами его предложения в данный момент времени.

Кривая спроса – графическое изображение зависимости между рыночной ценой блага и величинами спроса на него в данный момент времени.

Кривая производственных возможностей – геометрическое место точек, каждая из которых показывает потенциально возможный объем производства при полном использовании ресурсов и данном технологическом уровне.

Кривая равного выпуска (изокванта) – кривая, представляющая все сочетания ресурсов, использование которых обеспечивает одинаковый объем выпуска продукции.

Кривая Энгеля – кривая, показывающая зависимость изменения величины потребления товара от изменения дохода потребителя.

Критические точки – точки выпуска продукции, где совершается переход от убыточного к прибыльному производству и наоборот.

Кругооборот экономический – круговое движение реальных экономических блага, сопровождающееся встречным потоком денежных доходов и расходов.

Ликвидность – способность того или иного актива быстро и без потери стоимости быть обмененным на товары или деньги.

Линия бюджетного ограничения (линия цен или линия расходов) – геометрическое место точек, показывающих все комбинации двух товаров, которые потребитель имеет возможность купить на располагаемую сумму (бюджет) при данных ценах этих товаров. Условие – полное расходование имеющегося дохода.

Макроэкономика – раздел экономической теории, изучающий закономерности функционирования и развития национальной экономики в целом, а также мировой экономики.

Марксистская политэкономика – школа экономической мысли, изучавшая производственные отношения – отношения между людьми, складывающиеся в процессе производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ на разных этапах развития человеческого общества.

Масштаб цен – технический элемент выполнения деньгами функции меры стоимости. Выбор единицы измерения.

Меркантилизм – школа экономической мысли, анализировавшая виды деятельности, связанные с обменом и торговлей между людьми (и странами).

Мертвый груз монополии (чистые или омертвленные издержки монополии) – разница между потенциально возможным объемом производства в отрасли без монополии и реальным объемом выпуска монополиста.

Метод (от греч. *methōdos* – путь к чему-либо или способ достижения цели) – учение о происхождении, структуре и способах применения всей совокупности познавательных средств.

Методы экономической теории :

- **диалектическая логика** – наука о наиболее общих законах процесса познания;
- **математическая логика** – наука, применяющая математические методы и исследующая мышление с помощью исчислений (формализованных языков);
- **наблюдательный или эмпирический метод** – сбор и описание фактов и событий;
- **статистический метод** – сбор и обработка количественных данных о явлениях и процессах хозяйственной жизни;
- **причинно-следственный метод** или каузальный (от латинского *causa* - причина) метод – выявление причинно-следственных связей между отдельными явлениями;
- **позитивный анализ** – выявление объективных закономерностей и явлений в том виде, как они существуют;
- **нормативный анализ** – это анализ с точки зрения долженствования, выяснение того, благоприятно или нет данное экономическое явление;
- **метод моделирования или научной абстракции** – выделение наиболее важных, существенных явлений и мысленном отвлечении от второстепенных деталей. Лежит в основе любого (в том числе и математического) моделирования экономических процессов;
- **функциональный метод** – анализ всех категорий не в вертикальной причинно-следственной связи, как в каузальном методе, а в их взаимодействии друг с другом в качестве равнозначных.

Механизм саморегуляции – означает, что рынок как общественный институт, сводит вместе покупателя и продавца для совершения ими сделки купли-продажи определенного товара.

Микроэкономика – раздел экономической теории, изучающий закономерности поведения субъектов экономики и их взаимодействие на отдельных рынках, в результате которого формируются цены на производимые товары и услуги и факторы производства.

Монетаризм – неоклассическая экономическая теория, приписывающая денежной системе определяющую роль в процессе изменения экономической конъюнктуры.

Монополистическая конкуренция – одна из форм несовершенной конкуренции. Рыночная структура, при которой на рынке действует много фирм, производится дифференцированная продукция, барьеры на пути проникновения на рынок сравнительно невысоки, имеет место несовершенная информация, фирмы могут влиять на цены.

Монополия – рыночная структура, при которой на рынке действует одна фирма-производитель, полностью контролирующая производство и продажу товара.

Монопсония на рынке труда – крайний случай несовершенной конкуренции на рынке труда, когда определенная фирма является единственным покупателем труда в данной местности или в области человеческой деятельности (например, в профессиональном спорте).

Нерациональный спрос – незапланированный спрос, возникший под влиянием сиюминутного желания, внезапного изменения настроения, прихоти или каприза, спрос, который нарушает предпосылку о рациональном поведении потребителя.

Нескоординированная олигополия – фирмы не вступают ни в какие контакты друг с другом и не пытаются сознательно найти устраивающую всех точку равновесия.

Несовершенная конкуренция – рыночная структура, в которой хотя бы один признак совершенной конкуренции нарушен.

Нефункциональный спрос – спрос, обусловленный факторами не связанными с самим товаром.

Новая политическая экономия (теория общественного выбора) – наука, изучающая различные способы и методы, посредством которых люди используют правительственные учреждения в собственных интересах.

Нормальная прибыль – нулевая экономическая прибыль. Альтернативная стоимость использования предпринимательской способности.

Олигополия – одна из форм несовершенной конкуренции. Рыночная структура, при которой несколько крупных фирм производят однородную или дифференцированную продукцию, имеют место трудно преодолимые барьеры вступления в отрасль и несовершенная информация.

Оппортунистическое поведение – поведение индивидов, уклоняющихся от условий соблюдения контракта с целью получения прибыли за счет ущемления партнеров.

Партнерство /14/ – фирма, которая принадлежит двум или более лицам, которые совместно владеют и управляют предприятием, получают часть прибыли и несут ответственность за деятельность фирмы.

Покупательная способность денег – реальная стоимость денег.

Полноценные деньги – деньги, стоимость товарного тела которых соответствует их номиналу, то есть той стоимости, которая на них обозначена. Наиболее распространенным примером полноценных денег являются золотые монеты, а также иные денежные знаки, разменные на золото или золотые монеты.

Полезность – способность экономического блага удовлетворять одну или несколько человеческих потребностей.

Общая полезность – совокупная полезность всех потребляемых благ.

Потребительский выбор – выбор, максимизирующий функцию полезности рационального потребителя в условиях ограниченности ресурсов (денежного дохода).

Потребности – внутренние мотивы, побуждающие к экономической деятельности.

Предельная норма замещения (субституции) – количество одного товара, которое потребитель готов обменять на другой товар так, чтобы степень его удовлетворенности от потребления данного набора благ осталась без изменения.

Предельная полезность – полезность последней единицы потребляемого блага.

Предельные издержки – изменение валовых издержек, связанное с производством дополнительной единицы продукции.

Предельные издержки на ресурс – дополнительные затраты на приобретение дополнительной единицы ресурса.

Предельный доход – дополнительный доход, полученный в результате роста объема продаж товара на единицу.

Предельный продукт ресурса – дополнительный выпуск товара, связанный с увеличением фактора производства на единицу при неизменности объема прочих используемых факторов производства.

Предельный продукт ресурса в денежном выражении – дополнительная выручка от реализации дополнительного объема продукции, полученной при увеличении использования ресурса на единицу.

Предложение – количество товара, которое продавцы могут и желают продать по данной цене.

Предпринимательство, предпринимательская способность – способность рационально и наиболее эффективно сочетать (использовать) ресурсы для производства экономических благ, а также способности создавать новшества и идти на риск.

Прибыль – выручка фирмы за вычетом издержек.

Природные ресурсы – совокупность природных условий, которые могут быть использованы в процессе создания товаров, услуг и духовных ценностей.

Возобновляемые природные ресурсы – ресурсы, которые по мере расходования воспроизводятся под действием природных процессов или сознательных усилий человека.

Невозобновляемые природные ресурсы – ресурсы, которые после полного их истощения восстановить невозможно.

Проблема выбора – альтернативное использование ограниченных ресурсов для удовлетворения безграничных потребностей.

Провалы (фиаско) государства – ситуации, в которых правительство оказывается не в состоянии обеспечить эффективное распределение и использование общественных ресурсов, когда механизм государственного регулирования ведет не к улучшению, а к ухудшению ситуации в сравнении с действием механизма рыночной саморегуляции.

Провалы (фиаско) рынка – ситуации, когда механизм рыночной саморегуляции не в состоянии решить вопросы *что, как и для кого* производить.

Производный спрос – спрос на ресурсы, зависящий от спроса на конечные продукты, производимые на основе этих ресурсов.

Производственная функция – показывает максимально возможный объем выпуска данного товара при наиболее эффективном использовании различных комбинаций факторов производства.

Производительность факторов производства – отношение объема выпуска к затратам факторов производства.

Равновесие Курно – достигается на рынке, когда в условиях дуополии каждая фирма, действуя самостоятельно, выбирает такой оптимальный объем производства, какой ожидает от нее другая фирма.

Равновесие потребителя – оптимальное правило покупки набора товаров — точка касания линии бюджетного ограничения с кривой безразличия.

Равновесная (рыночная) цена – цена, уравнивающая величины спроса и предложения на рынке в результате действия конкурентных сил.

Рациональное поведение – принятие решения на основе анализа выгод и затрат.

Регулирование рыночной концентрации – регулирование размеров фирм.

Поведенческий критерий регулирования концентрации – государство применяет антимонопольные меры только в случае наличия доказанных монополистических злоупотреблений.

Структурный критерий регулирования концентрации – государство автоматически вмешивается в случае превышения фирмой определенной законом доли рынка.

Редкость (ограниченность) – характеристика экономических благ, отражающая ограниченность ресурсов по отношению к безграничным потребностям.

Рента – доход, получаемый собственником ресурса, предложение которого строго ограничено.

Ресурсы – факторы, условия, необходимые для производства благ.

Ресурсы постоянные – ресурсы, затраты которых фирма не может изменить в данном периоде.

Ресурсы переменные – ресурсы, затраты которых фирма может изменять.

Рынок – система, обеспечивающая взаимодействие продавцов и покупателей для определения цены и необходимого количества товара и услуг.

Рыночная экономика – экономическая система, которая основана на частной собственности, свободе выбора и конкуренции. Опирается на личные интересы и ограничивает роль правительства.

Рыночное равновесие по Вальрасу – объяснение установления равновесия за счет колебания цен.

Рыночное равновесие по Маршаллу – объяснение установления равновесия за счет колебания спроса и предложения.

Рыночный (совокупный) спрос – сумма индивидуальных величин спроса на рынке при каждой цене.

Свобода предпринимательства – означает, что производитель самостоятельно принимает решения по организации производства.

Символические (неполноценные) деньги – деньги, стоимость товарного тела которых ниже их номинала. Примерами неполноценных денег могут служить бумажные деньги, неразменные на золото.

Смешанная экономика – экономическая система, в которой рыночное саморегулирование дополняется активным централизованным регулированием, осуществляемым государством и крупными фирмами. Синтезирует элементы рыночной и командной экономических систем.

Собственность – отношения людей по поводу присвоения экономических благ.

Совершенная конкуренция – рыночная структура, характеризующаяся следующими признаками: 1) большое число продавцов и покупателей, 2) однородность продукции, 3) абсолютная мобильность движения ресурсов, отсутствие барьеров вхождения в отрасль и выхода из нее, 4) ни один экономический субъект не обладает рыночной властью, т.е. способностью влиять на рыночную цену товара, 5) полная информированность участников о ценах и условиях производства.

Спекулятивный спрос – возникает в обществе с высокими инфляционными ожиданиями, когда опасность повышения цен в будущем стимулирует дополнительное потребление (покупку) товаров в настоящем.

Спецификация прав собственности – определение субъекта, объекта собственности и способов наделения ею. Определение правомочий собственника.

Спрос – количество товара, которое покупатели могут и хотят приобрести на рынке по данной цене.

Средний доход – доход, полученный от продажи единицы продукта.

Стратегическое поведение фирмы на рынке – поведение, при котором выбор фирмой варианта своей деятельности зависит от возможных ответных действий ее конкурента.

Субституты (взаимозаменяемые) – блага, замещающие друг друга в потреблении.

Суверенитет потребителя (свобода потребительского выбора) – означает, что потребитель волен распоряжаться своим спросом по собственному усмотрению.

Суррогатные деньги – заменители денег, обращающиеся на территории данной страны. Это могут быть локальные, областные или даже заводские валюты (скажем, талоны на питание в заводской столовой), могут быть разнообразные ценные бумаги. Суррогатные деньги имеют ограниченный круг использования (не все согласны их принимать), часто недостаточно надежны, дезорганизуют экономику страны и потому обычно не одобряются государством.

Тезаврация – накопление наличных денег или золота.

Теневая экономика – неформальная экономика, основанная на нарушении юридических прав собственности, где подрываются "правила игры" рыночной экономики.

Товар – продукт труда, созданный для продажи или обмена на рынке.

Товары Гиффена – некачественные товары, которые занимают большой удельный вес в бюджете потребителя.

Товары обычные – товары, спрос на которые при росте дохода вначале незначительно увеличивается, но в дальнейшем стабилизируется на каком-либо постоянном уровне (предметы первой необходимости).

Товары малоценные – товары, спрос на которые уменьшается при росте дохода и увеличивается при его сокращении.

Товары ценные – товары, спрос на которые резко увеличивается при росте дохода (предметы роскоши).

Трансакционные издержки – затраты в сфере обмена, связанные с передачей прав собственности. Различают следующие типы трансакционных издержек: издержки поиска информации, издержки ведения переговоров и заключения контрактов, издержки измерения, издержки спецификации и защиты прав собственности, издержки оппортунистического поведения.

Труд – целесообразная деятельность, направленная на создание экономических благ.

Трудовая теория стоимости – основатели классической политэкономии А. Смит, Д. Рикардо разработали теорию, согласно которой стоимость определяется производственными затратами, последние же в свою очередь, могут быть сведены к затратам труда.

Факторы производства – любое благо (ресурс), используемое для производства других благ.

Фирма (предприятие) – экономический субъект, выполняющий три функции: покупает ресурсы, использует их для производства продукта и продает продукт. Существование фирмы обеспечивается за счет прибыли.

Функции денег:

- **средство обращения** – деньги выступают посредником при обмене товаров и услуг;
- **мера стоимости** – деньги измеряют ценность или стоимость других товаров;
- **средство накопления** – способность денег к сохранению стоимости. дают возможность использовать имеющуюся в настоящий момент стоимость для будущей покупки;
- **средство платежа** – функция связана с существованием отсрочек платежа и возникновением на этой основе различных денежных обязательств, а также с необходимостью их погашения;
- **мировые деньги** – деньги используются как международное расчетное и платежное средство.

Функциональный спрос – спрос на товар, обусловленный качествами, присущими самому товару.

Функция полезности – функция, показывающая убывание предельной полезности блага с ростом его количества.

Функция предложения – функция, определяющая значение величины предложения в зависимости от влияющих на него факторов.

Функция спроса – функция, определяющая значение величины спроса в зависимости от влияющих на него факторов.

Цена – количество денег, уплачиваемое и получаемое за единицу товара или услуги.

Цена земли – приведенная стоимость всех доходов, которые будут получены с помощью данного участка земли в течение неограниченного периода времени:

Ценная бумага – финансовый документ, в котором зафиксированы определенные имущественные права их владельцев.

Ценовая дискриминация – состоит в том, что одинаковые товары фирма продает различным покупателям по разным ценам.

Человеческий капитал – совокупность способностей человека, его здоровье, уровень образования и т.п.

Чисто общественное благо – благо, которое потребляется коллективно всеми гражданами независимо от того, платят они за него или нет.

Экономика институционально организованная форма производства, распределения, обмена и потребления экономических благ;

2) наука (*economics*) об использовании редких или ограниченных ресурсов для производства товаров и услуг, их распределения и обмена между членами общества в целях потребления.

Экономическая прибыль – разница между доходом и альтернативными затратами фирмы.

Экономическая рента – разница между равновесной ценой ресурса и резервированной ценой. Дополнительная плата, которую получают высококвалифицированные работники за квалификацию или способности.

Экономическая система – совокупность взаимосвязанных экономических элементов, образующих определенную экономическую структуру общества; единство отношений, складывающихся по поводу производства, распределения, обмена и потребления экономических благ.

Экономическая эффективность – целесообразность использования средств для достижения поставленных целей.

Экономический выбор – выбор наилучшего среди альтернативных вариантов, при котором достигается максимизация полезности в результате использования ограниченных ресурсов.

Экономия от масштаба – эффективность крупного производства по сравнению с мелким. Имеют место:

- **возрастающая экономия от масштаба** – увеличение объема продукции более быстрыми темпами, чем увеличение затрат всех используемых для производства ресурсов;
- **постоянная экономия от масштаба** – увеличение объема продукции теми же темпами, что и увеличение затрат ресурсов;
- **убывающая экономия от масштаба** – увеличение объема продукции более низкими темпами, чем увеличение затрат ресурсов.

Эластичность предложения – характеристика предложения, показывающая зависимость изменения величины предложения от изменения различных факторов.

Эластичность спроса – характеристика спроса, показывающая зависимость изменения величины спроса от изменения различных факторов (цены, дохода и др.)

Эластичность спроса по цене – процентное изменение спроса под воздействием изменения цены на 1%.

Эластичность спроса по доходу – процентное изменение спроса под воздействием изменения дохода на 1%.

Эластичность спроса перекрестная – эластичность спроса на один товар по цене другого, процентное изменение спроса под воздействием изменения цены другого товара на 1%.

Эффект дохода – изменение реального дохода потребителя в результате изменения цены одного из товаров, входящих в его потребительский набор.

Эффект замещения (субституции) – изменение структуры потребления (соотношения средств, выделяемых на покупку разных товаров) в результате изменения цены одного из товаров, входящих в потребительский набор.

Эффект присоединения к большинству – эффект увеличения потребительского спроса, связанный с тем, что потребитель, следуя общепринятым нормам, покупает тот же самый товар, который покупают другие.

Эффект сноба – эффект изменения (снижения) спроса из-за того, что другие люди покупают этот товар.

Эффект Веблена – эффект увеличения потребительского спроса, связанный с тем, что товар имеет более высокую (*а не более низкую*) цену.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ИСТОЧНИКОВ

1. Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка: Підручник: У 2 кн. / С. М. Панчишин, П. І. Острочерх, В. Б. Буняк та ін. ; за ред. С. М. Панчишина, П. І. Острочерха. – Кн. 1 : Вступ до аналітичної економії. Макроекономіка. – 2-ге вид., виправл. і доповн. – Київ : Знання, 2013. – 615 с.
2. Архієреєв С. І. Курс економічної теорії : навч. посібник для студ. вищих нав. закл. / С. І. Архієреєв, Н. Б. Решетняк; Національний технічний ун-т «Харківський політехнічний ін-т». – Харків : НТУ «ХПІ», 2008. – 332 с.
3. Архієреєв С. І. Політична економія : навч. посібник для студ. екон. спец. / С. І. Архієреєв, С. О. Волонцевіч; Національний технічний ун-т «Харківський політехнічний ін-т». – Харків : ТОВ «ПРОМЕТЕЙ», 2006. – 364 с.
4. Гринів Л. С. Національна економіка : навч. посібник / Л. С. Гринів, М. В. Кічурчак. – Львів : Магнолія, 2008. – 464 с.
5. Гойчук О. І. Економічна теорія : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. екон. спец. / О. І. Гойчук. – Ніжин : Лисенко М. М., 2011. – 475 с.
6. Дзюбик С. Д. Основи економічної теорії : навч. посібник / С. Д. Дзюбик, О. С. Ривак. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Київ : Знання, 2008. – 491 с.
7. Довбенко М. В. Сучасна економічна теорія (Економічна нобелеологія) : навч. посібник / М. В. Довбенко. – Київ : Вид. центр «Академія», 2005. – 254 с.
8. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / за ред. В.Д. Базилевича; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – 9-те вид., доповн. – Київ : Знання, 2014. – 710 с. – (Класичний університетський підручник).
9. Економічна теорія: Політекономія: Практикум: Навч. посіб. / за ред. В.Д. Базилевича. – 2-ге вид., стер. – Київ : Знання, 2013. – 494 с.
10. Економічна теорія – політекономічний контекст : навч. Посібник / П. М. Макаренко, Л. Ю. Мельник, А. П. Макаренко, Л. Л. Мельник. – 2-ге вид., доопрац. і допов. – Полтава : РВВ ПДАА, 2010. – 211 с.
11. Економічна теорія. Макроекономіка: підручник / за ред. В. М. Тарасевича. – Київ : Знання, 2012. – 206 с.
12. Економічна теорія. Міжнародна економіка: підручник / за ред. В. М. Тарасевича. – Київ : Знання, 2012. – 143 с.
13. Зазимко А. З. Політична економія: структурно-логічний навч. посібник / А. З. Зазимко. – Київ : КНЕУ, 2006. – 358 с.
14. История экономических учений: Учебник: В 2 ч. – Ч. 1 / под ред. В.Д. Базилевича ; Киев. нац. ун-т им. Т. Шевченко. – Київ : Знання, 2015. – 583 с. – (Классический университетский учебник).
15. Історія економічних вчень: хрестоматія : навч. посібник / за ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання, 2011. – 1198 с.
16. Кліменко О. М. Макроекономіка : навч. посіб. для самост. вивч. дисципліни / О. М. Кліменко, О. М. Крюкова, М. С. Бріль. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2012. – 135 с.
17. Ковальчук В. М. Історія економіки та економічної думки : навч. посіб. / В. М. Ковальчук, М. В. Лазарович, М. І. Сарай. – Київ : Знання, 2008. – 647 с.

18. Макроекономіка : підручник / за ред. В. Д. Базилевича. – Київ : Знання, 2008. – 851 с.
19. Макроекономіка : навч. посібник / за заг. ред. Кліменко О. М. – Харків : ІНЖЕК, 2011. – 259 с.
20. Макроекономіка. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Рекомендовано Міністерством освіти і науки України /за заг. ред. В. П. Решетило. – Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Харків : ХНАМГ, 2010. – 265 с.
21. Національна економіка. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Рекомендовано Міністерством освіти і науки України /за заг. ред. В. П. Решетило; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Харків: ХНАМГ, 2010. – 286 с.
22. Макроекономіка: навч. посібник . Рекомендовано Міністерством освіти і науки України /за заг. ред. В. П. Решетило. (2-е вид., доповнене); – Харк. нац. ун-т міськ. госп-ва імені О. М. Бекетова. – Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2013. – 224 с.
23. Мікроекономіка: навч. посібник. Рекомендовано Міністерством освіти і науки України / А. Є. Ачкасов, І. А. Островський, С. Б. Тимофієва; – Харк. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2013. – 238 с.
24. Економічна теорія: навч. посібник / за заг. ред. В. П. Решетило ; Рекомендовано Міністерством освіти і науки України для студентів неекономічних спеціальностей. – Харк. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків: ХНУМГ імені О. М. Бекетова, 2013.– 290 с.
25. Історія економіки та економічної думки: навч. посібник / Г. В. Стадник, В. П. Решетило, С. І. Штефан ; Рекомендовано Міністерством освіти і науки України. – Харк. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2014.– 230 с.
26. Мельник П. В. Економічна теорія : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / П. В. Мельник, І. А. Максименко, Н. П. Мацелюх. – Чернівці : Прут, 2010. – 352 с.
27. Мікроекономіка : підручник / за ред. В. Д. Базилевича. – Київ : Знання, 2008. – 679 с.
28. Можайкіна Н. В. Конспект лекцій з курсу «Економічна теорія» (для студентів 3 курсу всіх форм навчання напряму 6.040106 «Екологія, охорона навколишнього середовища та збалансоване природокористування») / Можайкіна Н. В., Москвіна А. О., Цимбалюк О. А.; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Харків : ХНАМГ, 2011. – 164 с.
29. Можайкіна Н. В. Конспект лекцій з курсу «Економічна теорія» (для студентів 3 курсу всіх форм навчання напряму 6.050701 – «Електротехніка та електротехнології») / Н. В. Можайкіна, А. О. Москвіна ; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Харків : ХНАМГ, 2011. – 135 с.

30. Москвіна А. О. Конспект лекцій з дисципліни «Основи економічних теорій» (для студентів 3 курсу денної та заочної форм навчання напряму підготовки 6.060103 «Гідротехніка (Водні ресурси)» / А. О. Москвіна ; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Харків : ХНАМГ, 2011. – 209 с.
31. Мочерний С. В. Політекономія : підручник / С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна. – 3-е вид., перероб. і доп. – Київ : Знання, 2006. – 390с.
32. Мочерний С. В. Політична економія: навч. посібник / С. В. Мочерний, Я. С. Мочерна. – 2-ге вид., виправ. і доп. – Київ : Знання, 2007. – 684с.
33. Мочерний С. В. Економічна теорія : навч. посібник / С. В. Мочерний. – 4-е вид., стереотип. – Київ : ВЦ «Академія», 2009. – 640 с.
34. Мочерний С. В. Основи економічної теорії: навч. посібник / С. В. Мочерний, О. А. Устенко. – 3-е вид., доп. – Київ : Видавничий центр «Академія», 2009. – 502 с.
35. Національна економіка : навч. посібник / за ред. В. М. Тарасевича. – Київ : Центр учбової літератури, 2009. – 280 с.
36. Національна економіка : підручник / за ред. П. В. Круша. – Київ : Каравела; Піча Ю.В., 2008. – 416 с.
37. Нуреев Р. М. Курс микроэкономики : учебник для вузов по экономическим специальностям / Р. М. Нуреев . – 2-е изд., изм . – Москва : НОРМА, 2007 . – 576 с.
38. Основи економічної теорії : підручник / за заг. ред. проф. Л. С. Шевченко. – Харків : Право, 2008. – 448 с.
39. Основи економічної теорії: політекономічний аспект : підручник / Г. Н. Клишко та ін. – Київ : Знання-Прес, 2004. – 615 с.
40. Петруня Ю. Е. Основы экономической теории: учеб. пособие / Ю. Е. Петруня, А. А. Задоя. – 4-е изд., перераб. и доп. – Київ : Знання, 2008. – 420 с.
41. Політична економія : навч. посібник / за ред. К. Т. Кривенка. – Київ : КНЕУ, 2006. – 556 с.
42. Решетило В. П. Тексти лекцій з дисципліни «Основи економічної теорії» (для студентів денної та заочної форм навчання напряму підготовки 6.030601 «Менеджмент») / В. П. Решетило, О. Ю. Єгорова, Ю. В. Федотова; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Харків : ХНАМГ, 2011. – 135 с.
43. Салихов Б. В. Экономическая теория : учебник для студ. вузов, обуч. по направлению "Экономика" и экон. спец. / Б. В. Салихов; Российский гос. социальный ун-т. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Дашков и К, 2012. – 22 с.
44. Сидоров В. А. Общая экономическая теория: Учебник для студ. вузов, обучающихся по экон. спец. / В. А. Сидоров. – Москва : Элит, 2014. – 527 с.
45. Чистов С. М. Державне регулювання економіки : навч. посібник / С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін. – Київ: КНЕУ, 2008. – 440 с.
46. Экономическая теория: учебник для бакалавров / под ред. К. Н. Лобачевой. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : «Юрайт», 2012. – 516 с.
47. Якобчук В. П. Економічна теорія: навч. посіб. для вищ. навч. закл. / В. П. Якобчук. – Житомир : Рута, 2012. – 314 с.

ІНТЕРНЕТ РЕСУРСЫ

1. Государственная комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ssmc.gov.ua>
2. Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Кабинет Министров Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kmu.gov.ua>
4. Министерство экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.me.gov.ua>
5. Министерство финансов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.ua>
6. Национальный банк Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bank.gov.ua>
7. Мировой банк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org.ru>
8. Цифровой репозиторий ХНУГХ им. А. Н. Бекетова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://eprints/kname/edu/ua>

Навчальне видання

РЕШЕТИЛО Валентина Петрівна,
МОЖАЙКІНА Наталія Василівна,
ЄГОРОВА Ольга Юріївна

«ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ»

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

(Рос. мовою)

Відповідальний за випуск *В. П. Решетило*

Редактор

<i>З. І. Зайцева</i>

Комп'ютерний набір *Н. В. Можайкіна*
Комп'ютерне верстання *І. В. Волосожарова*
Дизайн обкладинки *І. П. Шелехов*

Підп. до друку 22.03.2016
Друк на ризографі.
Зам. №

Формат 60 x 84/16
Ум. друк. арк. 12,6
Тираж 50 пр.

Видавець і виготовлювач:
Харківська національний університет
міського господарства імені О. М. Бекетова,
вул. Революції, 12, Харків, 61002
Електронна адреса: rectorat@kname.edu.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:
ДК № 4705 від 28.03.2014 р.